رابرت کیوساکی

ترجمه ناهید سپهرپور

افزایش هوش مالی

شاهراه ثروت

پولتان را هوشمندانه مدیریت کنید



انتشارات آوین

تقدیم می‌کند

افزایش هوش مالی

شاهراه ثروت

پول‌تان را هوشمندانه مدیریت کنید

رابرت کیوساکی

با مقدمه‌ی استیو فوربز و دونالد ترامپ

ناهید سپهرپور



سرشناسه: کیوساکی ،رابرت تی . ۱۹۴۷- م . kiyosaki ,Robert T
عنوان و نام پدیدآور: افزایش هوش مالی شاهراه ثروت : پولتان را هوشمندانه مدیریت کنید/رابرت کیوساکی ، {مترجم} ناهید سپهرپور
مشخصات نشر: تهران: آوین، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری: ۲۷۴ ص. مصور، جدول، نمودار.
شابک: ۹-۵۸-۸۱۴۸-۹۶۴-۹۷۸
وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی:...Rich dads increase your financial IQ : get smarter with your money 2008
یادداشت: کتاب حاضر در سال‌های مختلف توسط ناشران متفاوت منتشر شده است.
عنوان دیگر: پولتان را هوشمندانه مدیریت کنید.
موضوع: امور مالی شخصی ـ دستنامه‌ها
شناسه افزوده: سپهرپور ، ناهید ، ۱۳۵۰- مترجم
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۳ ۹ هـ ۹ ک/HG ۱۷۹
رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۰۲۴۰۱
شماره کتابشناسی ملی: ۳۶۵۶۰۴۳

ناشر: آوین

عنوان: افزایش هوش مالی/ شاهراه ثروت
نویسنده: رابرت کیوساکی
مترجم: ناهید سپهرپور
لیتوگرافی: چاپ معراج
طرح جلد: علیرضا اسماعیلی

چاپ جلد: چاپ ایران گرافیک
چاپ و صحافی: چاپ معراج
چاپ ۱: ۱۳۹۳
تیراژ: ۲۰۰۰
قیمت: ۲۲۰۰۰ تومان



شیخ بهایی جنوبی، بلوار آزادگان، خیابان ۲۱ غربی، شماره ۳۳
تلفکس: ۸۸۰۰۷۰۸۳ و ۸۸۰۱۳۶۰۰
[عضو کانون فرهنگی زنان ناشر]
فروش اینترنتی و اطلاعات ناشر این کتاب در www.avin.persianbook.net
Peikavin@yahoo.com

فهرست مطالب

پیشگفتار: دیدگاه یک سرمایه‌دار در خصوص آموزش

در حال حاضر، یکی از بدترین بحران‌های مالی در تاریخ کشورمان را تجربه می‌کنیم- بحرانی که می‌تواند نه تنها خود ما، بلکه فرزندانِ فرزندانمان را نیز تحت‌تأثیر قرار دهد. نمی‌توان بیش از این روی این نکته تأکید کرد که آن‌چه در تحول اقتصادی امروز با آن مواجه هستیم، تنها از بین رفتن اعتبار نیست، بلکه بحرانی است که گریبان‌گیر رکن اصلی سرمایه‌داری شده است. همان‌طور که قدیس برنارد کلروو[1] به ما هشدار می‌داد، «جهنم پر است از نیات یا آرزوهای خوب.» و متأسفانه امروز در آمریکا، نیت خوب زیاد است، اما جای تصمیمات آگاهانه را گرفته است. موضوعی که می‌توان با دیدن سادگی و ناپختگی این به اصطلاح رهبران‌مان در اشاره به اضطرار اقتصادی کنونی، دریافت. در نتیجه، بسیاری از ما به دلیل عملکرد رهبران حکومتی و اقتصادی که موجب این اضطرار اقتصادی شده‌اند و نیز تلاش‌های آنها برای برطرف نمودن این مشکلات، رنج خواهیم کشید.

در کمال تأسف باید گفت تلاش‌های رهبران شجاعی هم‌چون رونالد ریگان[2] چهلمین رئیس جمهور آمریکا در جهت قدرت بخشیدن به دلار و باز کردن کانال‌های سرمایه‌داری بازار آزاد، اکنون تحت تأثیر اقدامات سیاستمداران و بوروکرات‌ها بی‌ثمر مانده است، چون آنها بیشتر به فکر دامن زدن به مشکلات هستند تا رهبری. هم‌اکنون جاده‌های سرمایه‌داری و بازارهای آزاد بدست موجی از جنبش‌های سوسیالیستی مسدود شده‌اند. اکنون عظیم‌ترین وام‌دهندگان و بیمه‌گذاران کشور تحت مالکیت دولت آمریکا هستند و به زودی بخش عظیمی از سهام شرکت‌هایی که امیدی به پیشرفت ندارند و راهی برایشان باقی نمانده است، جز این‌که دارایی‌های بدون پشتوانه‌ی خود را به لطف شرایط قانونی نادرستی هم‌چون تبدیل دارایی‌ها به پول، بفروشند، نیز به مالکیت دولت درخواهند آمد.

اما، تراژدی بدتر از بحران اعتباری این است که ناکارآمدی نظام سرمایه‌داری چنان رونق و شکوفایی را نصیب مردم آمریکا کرده است که عده‌ی کثیری از ما به‌واقع قادر به درک

---

1. Saint Bernard of Clairvaux

۲. Ronald Regan: چهلمین رئیس جمهور آمریکا

آن‌چه رخ داده است یا این‌که اصلاً چرا رخ داده است؛ نیستیم و حتی نمی‌دانیم برای محافظت از خود و اقتصادمان چه باید بکنیم. و از آنجا که بسیاری از ما این مسائل را درک نمی‌کنیم، بسیاری از فرصت‌هایی را که امروز پیش‌روی‌مان قرار می‌گیرند، به راحتی از دست می‌دهیم و بسیاری از چالش‌هایی که با آنها دست و پنجه نرم می‌کنیم، مدت‌های طولانی ادامه خواهند داشت. فقدان دانش مالی فراگیر در این کشور موجب شده تا مردم ما از درک رؤیای آمریکایی که آبراهام لینکلن[1] شانزدهمین رئیس جمهور آمریکا به نحو تحسین برانگیزی توصیف می‌کرد، بازبمانند. او می‌گفت: «هر آمریکایی باید فرصتی برای «بهبود بخشیدن به سرنوشت خویش در زندگی» داشته باشد. همان‌طور که هوشع پیامبر[2] این مطلب را به شیوایی بیان کرده است،«این فقدان دانش است که موجب هلاکت قوم من می‌شود.»

لذا، راه حل چیست؟ ما به چه نحو می‌توانیم بار دیگر روح نظام سرمایه‌داری را تجدید حیات بخشیم؟ برای این‌که اقتصاد خود را از نابودی نجات دهیم، به چه معیارهایی نیاز داریم؟ پاسخ این پرسش، هم‌چون بسیاری از راه‌حل‌های معقول و مؤثر آسان است: آموزش. تنها آموزش است که دانش لازم را برای از میان برداشتن موانع بهره‌گیری از فرصت‌ها در اختیارمان قرار می‌دهد. از طریق آموزش می‌توانیم قیدوبندهای محدودکننده‌ی نیت خوب را از میان برداریم و به نوعی عمل‌گرایی تأثیرگذار و آگاهانه دست پیدا کنیم که تنها از طریق دانش و درک میسر خواهد گشت.

برای بسیاری از مردم کلید دستیابی به زندگی مرفه و برخورداری از امنیت مالی، درک این سیستم و چگونگی کارآیی آن است، یعنی به‌دست آوردن هوش مالی و همان طور که رابرت به خوبی شرح می‌دهد، افزایش ضریب هوش مالیْ فرآیندی مادام‌العمر است. برای طی کردن این فرآیند نیازی نیست یک نابغه باشید، فقط باید آماده، مشتاق و قادر به یادگیری باشید.

دانش کاربردی و قابل اجرا در خصوص مسائل مالی و اقتصادی، به معنای پیروزی یا شکست نیست. در اینجا مسئله دانستن یا ندانستن شما نیست. این فرآیند یادگیری متقابل و به کار گرفتن دانش پول، سرمایه‌گذاری و اقتصاد است و این‌که روش شما برای انجام این کارها، و پاسخ‌هایی که می‌دهید و براساس آنها عمل می‌کنید چه تأثیری روی زندگی

---

۱. Abraham Lincoln: شانزدهمین رئیس جمهور آمریکا

۲. Hosea: در عبری: הוֹשֵׁעַ یونانی Ὡσηέ: به معنی «رهایی از سوی خداست» پسر بئیری نخستین پیامبر از پیامبران کوچک عهد عتیق

روزمره‌تان دارد. هرچه بیشتر بدانید، خود را بهتر برای شکوفا شدن مهیا می‌سازید. هر چقدر ضریب هوش مالی شما بالاتر باشد، عملکرد مالی قویتری خواهید داشت.

آموزش مالی صرفاً محدود به ارقام و کاربرگ‌های الکترونیکی[1] نیست، هرچند که این عوامل نیز مطمئناً بخشی از این فرآیند هستند. آموزش مالی، مستلزم درک کامل این مطلب است که شرکت و دولت چگونه تأثیرگذار واقع می‌شوند (یا این‌که بسته به مورد خاصی، تأثیرگذار واقع نمی‌شوند). همچنین نیازمند شناخت تاریخ، بشریت و ذات بشر، هنر و علم، موسیقی و علم مکانیک است. یک فرد برای این‌که شهروندی کامل، سالم و مهیا باشد، نیاز به آموزشی جامع دارد که نه تنها روی ارقام و کاربرگ‌ها، بلکه روی خود فرد نیز متمرکز باشد.

هر آموزشی دارای ارزش است ـ و هر آموزشی می‌تواند مفید باشد، مشروط بر این‌که شما استعدادهای خدادادی خود را کشف و توسعه دهید. من به عنوان طرفدار سرمایه‌داری دموکراتیک، بر این باورم که آموزش، نقشی حیاتی در سعادت اقتصادی کشور ما دارد، اگر قرار باشد مردم به ظرفیت کامل خود پی‌ببرند، آموزش امری حیاتی است، و قطعاً چنانچه قرار باشد افراد مسؤولیت شرایط خودشان را به عهده بگیرند و در این مهلکه‌ی اقتصادی که ما در آن به سر می‌بریم، رشد کنند، آموزش امری واجب است.

به همین دلیل است که تلاش‌های رابرت کیوساکی را تحسین می‌کنم. او کسی است که امکانات آموزش مالی را برای کسانی که می‌خواهند زندگیشان را تغییر دهند، امنیت مالی و نیز منابعی برای تحقق بخشیدن به رؤیاهایشان داشته باشند، فراهم آورده است. این‌که شما این کتاب ارزنده را می‌خوانید، به این معناست که در مسیری درست برای بهسازی خود و کشورتان گام برمی‌دارید. به همین دلیل شما را نیز تحسین می‌کنم. از این کتاب لذت ببرید ـ من که به طور حتم لذت می‌برم ـ و شاید این بخش دیگری از فرآیندی مادام‌العمر برای کسب دانش و ادراک باشد.

استیو هوربز

---

۱. Spreadsheet: برنامه‌ای رایانه‌ای که داده‌ها را از طریق فرمول‌ها و وظایف به هم متصل می‌کند.

پیشگفتار

نخستین بار رابرت کیوساکی را در سال ۲۰۰۴ ملاقات کردم. در سال ۲۰۰۶ به طور اشتراکی، کتاب پرفروشی را به رشته‌ی تحریر درآوردیم. اکنون که به سال ۲۰۰۸ نزدیک می‌شویم، این امر حتی برای من روشن‌تر است که مقوله‌هایی که رابرت مورد بحث قرار داده و آموزش می‌دهد، بیش از همیشه حائز اهمیت هستند. آموزش مالی در مقطع زمانی کنونی برای مردمان این مرز و بوم امری حیاتی است و هوش و فراست رابرت دراین زمینه غیرقابل بحث است.

فقط کافیست به موضوع مورد بحث ما در این کتاب توجه کنید، *چرا از شما می‌خواهیم که ثروتمند شوید*[1]، و سپس ببینید از آن زمان به بعد چه اتفاقی افتاده است. باید بگوییم ما می‌دانستیم در چه خصوص صحبت می‌کنیم. رابرت با نگارش کتاب حاضر «افزایش هوش مالی»، شما را یک گام فراتر می‌برد، و من بنا به دلایل بسیار بر این باورم که پیشگویی او هم‌چون کتاب مشترک ما در سال ۲۰۰۶، به حقیقت خواهد پیوست. به شما توصیه می‌کنم به مضمون مباحث او توجه کنید.

من و رابرت نگرانی‌های مشترکی داریم و در جایگاه معلم و تاجر، مسیرهای مشابهی را طی کرده‌ایم. هر دوی ما پدران پولداری داشتیم که به ما کمک کردند، زندگی، روحیه و موفقیت‌های بسیارمان را به شکلی که امروز هست درآوریم. هر دوی ما کارآفرین و سرمایه‌گذار املاک هستیم و در کارهای‌مان موفقیم چون از آموزش مالی برخوردار بودیم. وقتی صحبت از سواد مالی در میان باشد، از میزان اهمیت آن آگاهیم و نسبت به آن رویکردی جدی داریم. رابرت می‌گوید: «این آموزش مالی است که مردم را قادر می‌سازد اطلاعات مالی را تجزیه و تحلیل، و به دانش مالی تبدیل نمایند... و اغلب مردم فاقد آموزش مالی مورد نیاز برای به عهده گرفتن مسؤولیت زندگی‌شان هستند.» من کاملاً با این نگرش موافقم.

یکی از نکاتی که بلافاصله در خصوص رابرت فهمیدم، این است که او فردی از خود

1. Why We Want You To Be Rich

راضی نیست. او هم اکنون بسیار موفق است ـ زیرا عاشق کارش است. این هم نقطه‌ی مشترک دیگر ماست. این از خوش شانسی شماست، چون او نصایح ارزنده‌ی خیلی زیادی دارد. همان طور که در کتاب *چرا از شما می‌خواهیم ثروتمند شوید*، از شما سؤوال کردم،«چگونه می‌توان دانش بسیار داشت و برای خود حفظ کرد؟» رابرت با هر کتابی که می‌نویسد، پاسخ این پرسش را می‌دهد، و این از خوش شانسی شماست که اودانسته‌هایش را در اختیارتان می‌گذارد.

یکی از نخستین گام‌ها برای ثروتمندتر شدن از طریق مدیریت هوشمندانه‌تر پول‌تان، بهره‌گیری از فرصت‌هایی است که پیش‌روی‌تان قرار می‌گیرند.هم اکنون فرصت بسیار شگفت‌انگیزی پیش رویتان قرار گرفته است. توصیه من به شما این است که کتاب «هوش مالی تان را افزایش دهید» را بخوانید و به آن توجه کنید. به این ترتیب، در مسیر درست استقلال مالی و موفقیت عظیم قرار می‌گیرید. راستی، فراموش نکنید که بزرگ بیندیشید. با امید این‌که شما را در جرگه‌ی برندگان ببینیم.

دونالد جی ترامپ

یادداشت مؤلف

پول اهریمن نیست

یکی از ناکامی‌های عمده‌ی ما در ساختار آموزشی، عدم توانایی ما برای ارائه آموزش مالی به دانش‌آموزان است. به نظر می‌رسد مدرسین، پول را موضوعی ناپاک می‌دانند و بر این باورند که دوست داشتن پول، ریشه تمام بدی‌هاست.

همان‌طور که اغلب ما می‌دانیم، این دوست داشتن پول نیست که پلید است ـ بلکه نداشتن پول است که سبب بدی می‌شود. این‌که کاری را انجام دهیم که از آن متنفریم، بد است. این که سخت کار کنیم و پول کافی برای تأمین خانواده نداشته باشیم، بد است. برای برخی از افراد، تا خرخره زیر قرض بودن، بد است. درافتادن با عزیزانمان به خاطر پول بد است. حریص بودن بد است. دست زدن به جنایت یا کارهای غیراخلاقی برای بدست آوردن پول، بد است. پول به خودی خود بد نیست. پول فقط پول است.

خانه شما یک دارایی نیست

فقدان آموزش مالی موجب شده تا مردم دست به کارهای احمقانه بزنند یا توسط افراد احمق گمراه گردند. به عنوان مثال، در سال ۱۹۹۷، وقتی برای نخستین بار کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول[1] را منتشر کردم و گفتم «خانه شما یک دارایی نیست... خانه شما یک بدهی است.» فریادهای اعتراض برخاست. در آن زمان من و کتابم به شدت مورد نقد قرار گرفتیم. بسیاری از کسانی که مدعی بودند کارشناس مالی هستند، در رسانه‌ها به من حمله کردند. ده سال بعد در سال ۲۰۰۷، وقتی بازارهای اعتباری در هم شکستند و میلیون‌ها نفر در سراشیبی سقوط مالی قرار گرفتند ـ بسیاری خانه‌های‌شان را از دست دادند، بسیاری اعلام ورشکستگی کردند، و سایرین متوجه شدند که با افت ارزش املاک، پولی که بابت خانه‌های‌شان داده بودند، بیش از ارزش آنها بود ـ این افراد در کمال ناراحتی دریافتند که خانه‌هایشان در حقیقت، بدهی هستند، نه دارایی.

1. Rich Dad Poor Dad

دو مرد، یک پیام

در سال ۲۰۰۶، من و دوستم دونالد ترامپ کتابی نوشتیم تحت عنوان، *چرا از شما می‌خواهیم ثروتمند شوید*. در این کتاب شرح دادیم که چرا طبقه متوسط عقب می‌افتند و به نظر ما دلایل این سقوط کدامند. ما گفتیم که بسیاری از این دلایل از وضعیت جهان، دولت و بازارهای مالی نشأت می‌گیرند. این کتاب نیز از سوی رسانه‌ی مالی مورد حمله قرار گرفت. اما در سال ۲۰۰۷، بیشتر مطالبی که در این کتاب به آنها اشاره کرده بودیم، به حقیقت پیوستند.

توصیه منسوخ شده

امروزه، بسیاری از کارشناسان مالی همچنان به مردم توصیه می‌کنند: «سخت کار کنید، پول پس‌انداز کنید، در سطحی پایین‌تر از امکانات‌تان زندگی کنید، و در صندوق‌های مشترک، سرمایه‌گذاری کنید.» مشکل این توصیه این است که توصیه بدی است ـ صرفاً به این دلیل که منسوخ شده است. قوانین پول تغییر کرده‌اند. این قوانین در سال ۱۹۷۱ تغییر کردند. امروز با یک نظام سرمایه‌داری جدید روبرو هستیم. روش مبتنی بر پول پس‌انداز کردن، بدهی خود را تسویه کردن و داشتن سرمایه‌گذاری‌های متنوع، در دوران سرمایه‌داری قدیم کارآیی داشت. کسانی که به شعار سرمایه‌داری قدیم «سخت کار کنید و پول پس‌انداز کنید» عمل می‌کنند، در عصر سرمایه‌داری جدید با مشکل مالی روبرو خواهند شد.

اطلاعات در مقابل آموزش

این نظر مؤلف است که فقدان آموزش مالی در نظام مدارس ما موجب خجلت و شرمساری است. در دنیای امروز، فارغ از این‌که ثروتمند باشیم یا فقیر، باهوش باشیم یا کم استعداد، آموزش مالی به طور قطع عاملی حیاتی برای بقاست.

همان طور که اغلب ما می‌دانیم: ما اکنون در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم. مشکل عصر اطلاعات، حجم بالای اطلاعات است. امروز، اطلاعات بسیاری موجود است. معادله زیر نشان می‌دهد چرا آموزش مالی تا این حد مهم است.

اطلاعات + آموزش = دانش

بدون آموزش مالی، مردم نمی‌توانند اطلاعات را به دانش مفید تبدیل کنند. بدون دانش مالی، مردم دچار مشکل مالی می‌شوند. بدون دانش مالی، مردم کاری انجام می‌دهند، مثل خرید خانه، و فکر می‌کنند خانه آنها یک دارایی است. یا این‌که پول پس‌انداز می‌کنند، و نمی‌دانند که از سال ۱۹۷۱، پول آنها دیگر پول نیست بلکه یک ارز است. یا این‌که فرق بین بدهی خوب و بدهی بد را نمی‌دانند. یا این‌که چرا ثروتمندان پول بیشتری کسب می‌کنند و در عین حال مالیات کمتری می‌دهند. یا این‌که چرا وارن بافت[1]، ثروتمندترین سرمایه‌گذار در دنیا، دست به سرمایه‌گذاری‌های متنوع نمی‌زند.

موش صحرایی‌های جهنده

وقتی مردم دانش مالی نداشته باشند، به دنبال کسی می‌گردند که به آنها بگوید چه کنند. و آن‌چه اغلب کارشناسان مالی توصیه می‌کنند، این است که سخت کار کنید، پول پس‌انداز کنید، بدهی‌تان را بدهید، در سطحی پایین‌تر از امکانات‌تان زندگی کنید، در سهام‌های سودآور سرمایه‌گذاری کنید. همان‌طور که موش‌های صحرایی رهبر خود را دنبال می‌کنند، آنها نیز با سرعت به سمت پرتگاه می‌روند و درون اقیانوس عدم اطمینان مالی شیرجه می‌زنند، با این امید که بتوانند با شنا کردن، به سمت دیگر اقیانوس برسند.

این کتاب درباره‌ی توصیه مالی نیست

این کتاب به شما نخواهد گفت چه کنید. این کتاب درباره‌ی توصیه مالی نیست. این کتاب درباره‌ی این نیست که شما به لحاظ مالی باهوش‌تر شوید، تا بتوانید اطلاعات مالی خود را تجزیه تحلیل کنید و مسیر خود را به سوی سعادت مالی بیابید.

به طور خلاصه، در این کتاب می‌خوانید که با هوشمندتر شدن، ثروتمندتر می‌شوید. این کتاب به افزایش هوش مالی شما کمک می‌کند.

---

1. Warren Buffett

مقدمه: آیا پول شما را ثروتمند می‌کند؟

جای بسی خوشوقتی است که مردم این مرزو بوم سیستم بانکی و پولی ما را درک نمی‌کنند، چرا که اگر غیر از این بود، یقین دارم پیش از صبح فردا، شورشی به پا می‌شد.

هنری فورد[1]

پاسخ منفی است. پول به تنهایی شما را ثروتمند نمی‌کند. همه‌ی ما کسانی را می‌شناسیم که هر روز سر کار می‌روند، برای پول کار می‌کنند، پول بیشتری کسب می‌کنند، اما نمی‌توانند ثروتمندتر شوند. و چه بسا بسیاری از آنها با هر یک دلاری که درمی‌آورند، هر چه بیشتر در باتلاق قرض فرومی‌روند. همه‌ی ما داستان‌هایی از برندگان لاتاری را شنیده‌ایم، میلیونرهای آنی که در عرض مدت کوتاهی به دامن فقر بازگشته‌اند. همچنین داستان‌هایی شنیده‌ایم از املاکی که به خاطر عدم پرداخت اقساط رهن، از مالکین آنها بازستانده شده‌اند. و به این ترتیب مالکین خانه‌ها به جای این‌که ثروتمندتر شوند و امنیت مالی بیشتری داشته باشند، از خانه‌های خود بیرون رانده شده و بار دیگر از خانه‌ی فقرا سردرآورده‌اند. بسیاری از ما کسانی را می‌شناسیم که در نتیجه سرمایه‌گذاری پول در بازار سهام، دارایی خود را از دست داده‌اند. شاید شما یکی از این افراد باشید. حتی سرمایه‌گذاری در طلا (تنها پول واقعی جهان) می‌تواند سرمایه‌گذار را متضرر نماید.

طلا، نخستین سرمایه‌گذاری واقعی من در جوانی بود. قبل از سرمایه‌گذاری در املاک، سرمایه‌گذاری در طلا را آغاز کردم. در سال ۱۹۷۲، در بیست‌وپنج سالگی، شروع کردم به خرید سکه‌های طلا. در آن زمان قیمت هر اونس طلا[2] ۷۰ دلار بود. تا سال ۱۹۸۰، قیمت هر اونس طلا به ۸۰۰ دلار رسید. این شوروهیجان هم‌چنان ادامه داشت. حرص و طمع، جای احتیاط را گرفته بود. شایعات مبنی بر این بود که قیمت طلا به سمت هر اونس ۲۵۰۰ دلار پیش می‌رود. سرمایه‌گذاران حریص، شروع کردند به اندوختن و خریدن طلا، اگرچه قبلاً هرگز این کار را نکرده بودند. اما من به جای این‌که تعدادی از سکه‌هایم را بفروشم و کمی

---

1. Henry Ford

۲. برابر با ۲۸.۳۵ گرم

سود بدست آورم، هم‌چنان آنها را نگاه داشتم و امیدوار بودم قیمت طلا بالاتر برود. حدود یک سال بعد، وقتی قیمت هر اونس طلا به کمتر از ۵۰۰ دلار رسید، سرانجام آخرین سکه‌ام را فروختم. از سال ۱۹۸۰، همچنان می‌دیدم که سیر نزولی قیمت طلا همچنان ادامه داشت تا این‌که بالاخره در سال ۱۹۹۹ قیمت آن به هر اونس ۲۵۰ دلار رسید.

گرچه با سرمایه‌گذاری در طلا پول چندانی بدست نیاوردم، اما طلا درس‌های ارزشمندی درباره پول به من داد. وقتی فهمیدم ممکن است طی سرمایه‌گذاری در پول واقعی یعنی طلا، پولم را از دست بدهم، دریافتم ارزش واقعی، در طلا به عنوان یک دارایی نیست. این اطلاعات مربوط به یک دارایی است که در نهایت یک فرد را ثروتمند یا فقیر می‌سازد. به عبارت دیگر، املاک، سهام، صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری، شرکت‌ها یا پول نیست که یک فرد را ثروتمند می‌کند. این اطلاعات، دانش، خرد و آگاهی از روش کار است که در کنار هوش مالی، فردی را ثروتمند می‌کند.

درس‌های گلف یا باشگاه‌های گلف

یکی از دوستانم علاقه زیادی به گلف دارد. او هزاران دلار در سال صرف باشگاه‌های جدید گلف و خرید هر ابزار گلف جدیدی که به بازار می‌آید می‌کند. اما، مشکل این‌جاست که او حاضر نیست یک پول سیاه برای کلاس‌های گلف خرج کند. در نتیجه، بازی گلف او مثل همیشه باقی می‌ماند، هرچند به روزترین و بهترین وسایل گلف را دارد. اگر او پول خود را در کلاس‌های گلف سرمایه‌گذاری می‌کرد و در همان باشگاه‌های سال قبل تمرین می‌کرد، شاید امروز گلف باز خیلی بهتری بود.

همین روند در بازی پول نیز اتفاق می‌افتد. میلیاردها نفر از مردم، پولی را که به زحمت به دست آورده‌اند در دارایی‌هایی هم‌چون سهام و ملک سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما حاضر نیستند برای کسب اطلاعات در این زمینه پولی صرف کنند. به همین دلیل امتیازات مالی آنها تقریباً بدون تغییر باقی می‌ماند.

هیچ فرمول جادویی در کار نیست

در این کتاب نه پولدار شدن سریع آموزش داده می‌شود، و نه فرمولی جادویی. در این کتاب

به شما گفته می‌شود که چگونه هوش مالی، یا ضریب هوشی مالی خود را افزایش دهید. این کتاب به شما می‌گوید که چگونه از طریق هوشمندتر شدن، ثروتمندتر شوید. در این کتاب، پنج هوش مالی اصلی که برای ثروتمندتر شدن به آنها نیاز دارید، برای‌تان شرح داده می‌شود، فارغ از این‌که در کدام بازارهای اقتصادی، سهام یا املاک فعالیت می‌کنید.

قوانین جدید پول

در این کتاب قوانین جدید پول نیز شرح داده می‌شوند، قوانینی که در سال ۱۹۷۱ دستخوش تغییر شدند. به دلیل همین تغییرات در قوانین بود که قوانین قدیمی منسوخ شدند. یکی از دلایل این که بسیاری از مردم با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند، این است که آنها همچنان براساس قوانین قدیمی پول عمل می‌کنند، قوانین قدیمی هم‌چون سخت‌کوشی، پس‌انداز، پرداخت بدهی، سرمایه‌گذاری بلندمدت در یک سبد سهام سودآور، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری. این کتاب بازی کردن با قوانین جدید پول را شرح می‌دهد، کاری که نیازمند بالا بردن هوش مالی و ضریب هوشی مالی شماست.

پس از خواندن این کتاب، برای‌تان مشخص خواهد شد که بهتر است بر مبنای قوانین قدیمی عمل کنید یا قوانین جدید.

یافتن نبوغ مالی‌تان

بخش نه این کتاب به یافتن نبوغ مالی شما با به‌کارگیری هر سه بخش مغزتان اختصاص دارد. همان‌طور که اغلب ما می‌دانیم، سه بخش از مغز ما عبارتند از نیمکره چپ، نیمکره راست و ناخودآگاه.

دلیل این‌که اغلب مردم ثروتمند نمی‌شوند این است که قدرت بخش ناخودآگاه مغزشان بیش از سایر بخش‌هاست. به عنوان مثال، شاید مردم سرمایه‌گذاری در املاک را مورد بررسی قرار دهند و به کمک نیمکره چپ و راست مغزشان به دقت بدانند که چه باید بکنند، اما بخش ناخودآگاه قدرتمند مغزشان می‌تواند کنترل آنان را در دست بگیرد و بگوید: «وای، این کار ریسک بالایی دارد. اگر پولت را از دست بدهی چه؟ اگر اشتباه کنی چه؟» در این مثال، احساس ترس موجب می‌شود تا ذهن ناخودآگاه علیه خواسته‌های نیمکره چپ و راست مغز قد

علم کند. به عبارت ساده، برای ارتقاء نبوغ مالی خود، مهم است که ابتدا بدانید چگونه بین عملکرد سه بخش مغز هماهنگی ایجاد کنید، و اجازه ندهید با یکدیگر تقابل کنند. این کتاب چگونگی این کار را برایتان شرح خواهد داد.

به طور خلاصه

بسیاری از مردم بر این باورند که برای پول درآوردن به پول نیاز دارند. این باور حقیقت ندارد. همیشه باید به خاطر داشته باشید که اگر شما می‌توانید پول خود را طی سرمایه‌گذاری در طلا از دست بدهید، پس می‌توانید پول خود را در هر چیزی از دست بدهید. در نهایت، این طلا، سهام، ملک، سخت‌کوشی یا پول نیست که شما را ثروتمند می‌کند ـ این دانش شما درباره طلا، سهام، املاک، سخت‌کوشی و پول است که شما را ثروتمند می‌کند. در نهایت این هوش مالی یا ضریب هوشی مالی شماست که شما را ثروتمند می‌کند.

لطفاً به خواندن ادامه دهید و از طریق هوشمندتر شدن، ثروتمند شوید.

فصل ۱:

هوش مالی چیست؟

وقتی پنج سال داشتم، به فوریت به خاطر یک عمل جراحی اضطراری به بیمارستان برده شدم. آن‌طور که فهمیدم در آن زمان عفونتی جدی در گوش‌هایم داشتم که عارضه‌ای ناشی از آبله‌مرغان بود. گرچه تجربه وحشتناکی بود، اما با خاطره‌ای دوست داشتنی از پدرم، برادر کوچک‌ترم و دو خواهرم عجین شده بود که آن سوی پنجره روی چمن‌های بیمارستان ایستاده بودند و برای من که روی تخت خوابیده بودم و داشتم به هوش می‌آمدم، دست تکان می‌دادند. مادرم آنجا نبود. او در خانه بستری بود و با قلب ضعیفش دست و پنجه نرم می‌کرد.

در عرض یک سال، برادر کوچک‌ترم که از لبه‌ای در گاراژ سقوط کرده و با سر به زمین افتاده بود، به بیمارستان برده شد. نفر بعدی خواهر کوچک‌ترم بود. او نیاز به عمل جراحی روی زانویش داشت. و کوچک‌ترین فرزند خانواده، خواهرم بت، که تازه به دنیا آمده بود، به نوعی بیماری پوستی شدید مبتلا شده بود که مرتب باید نزد پزشک برده می‌شد.

برای پدرم سال سختی بود و از میان ما شش نفر، او تنها کسی بود که دچار بیماری نشده بود. خوشبختانه همه‌ی ما بهبود یافتیم و در کمال سلامت و تندرستی زندگی کردیم. اما، متأسفانه، صورت‌حساب‌های درمانی همچنان ادامه داشتند. پدرم آن سال بیمار نشد، اما در اثر بدهی‌های زیاد هزینه‌های درمانی، دچار نوعی بیماری شد که او را زمین‌گیر کرد.

در آن زمان پدرم دانشجوی فوق لیسانس در دانشگاه هاوایی بود. او در دانشگاه بسیار موفق بود و تنها در عرض دو سال توانست لیسانسش را بگیرد و آرزو داشت روزی استاد کالج شود. اکنون با داشتن خانواده‌ای شش نفره، یک رهن، و صورت‌حساب‌های بلندبالای درمانی، از رؤیایش دست کشید و به عنوان معاون مشاور مدارس در شهر کوچک هیلو[1] در جزیره بزرگ هاوایی مشغول به کار شد. برای این‌که بتواند خانواده‌ی ما را از یک جزیره به جزیره‌ای

1. Hilo

دیگر منتقل نماید، مجبور شد از پدر خودش پول قرض کند. برای ما و برای پدرم دوران مشقت‌باری بود.

گرچه او توانست موفقیت شغلی عظیمی کسب کند و سرانجام مدرک دکترایش را گرفت، اما گمان می‌کنم عدم تحقق رؤیایش یعنی استادی کالج، تا واپسین روزهای زندگی وی، او را رنج می‌داد. او اغلب می‌گفت،«وقتی بچه‌ها از خانه بیرون می‌روند، من به مدرسه بازمی‌گردم و کاری را می‌کنم که دوستش دارم ـ یعنی تدریس.»

اما، او به جای این‌که تدریس کند، سرانجام مباشر تحصیلی ایالت هاوایی شد، که شغلی اداری بود و سپس به سمت دستیار استاندار منصوب گردید و به کلی از عرصه‌ی آموزش دور شد. در پنجاه سالگی، به ناگهان شغلش را از دست داد. بلافاصله پس از انتخابات، مادرم به طور ناگهانی در چهل و هشت سالگی در اثر قلب بیمارش از دنیا رفت. ضایعه‌ای که هرگز در وجود پدرم التیام نیافت.

بار دیگر، مشکلات مالی سربرآورد. پدرم که حالا شغلی نداشت تصمیم گرفت پس‌انداز بازنشستگی‌اش را بگیرد و آن را در یک شرکت بستنی‌سازی ملی به شکل حق‌الامتیازی، سرمایه‌گذاری کرد و همه پولش را از دست داد.

به تدریج که پدرم پا به سن می‌گذاشت، احساس می‌کرد از هم‌قطارانش عقب مانده است؛ شغلی که یک عمر به آن پرداخته بود، دیگر وجود نداشت. وقتی شغل خود تحت عنوان ریاست آموزشی را از دست داد، هویت او از بین رفت. حالا از دیدن همکلاسی‌های ثروتمندش که به جای دنبال کردن حرفه‌ی آموزش، به کسب و کار روی آورده بودند، عصبی می‌شد. او اغلب به تندی می‌گفت: «من زندگی‌ام را وقف آموزش کودکان هاوایی کردم، و چه چیزی بدست آوردم؟ هیچ. همکلاسی‌های سرشناسم پولدارتر می‌شوند، و من چه دارم؟ هیچ.»

هرگز نخواهم فهمید چرا او برای تدریس به دانشگاه بازنگشت. به باور من به این دلیل بود که او سخت تلاش می‌کرد تا به سرعت ثروتمند شود و زمان از دست رفته‌اش را جبران نماید. به همین دلیل تحت تأثیر افراد شیاد، گرفتار معاملات خرید بی‌منطق می‌شد. و سرآخر هیچ یک از سرمایه‌گذاری‌هایش که با هدف ثروتمند شدن سریع صورت می‌گرفت، موفق نبود.

اگر به خاطر برخی مشاغل هر از گاهی و حقوق تأمین اجتماعی نبود؛ ممکن بود عذر یکی از بچه‌ها را بخواهد. چند ماه قبل از این‌که در هفتاد و دو سالگی در اثر ابتلا به سرطان

بمیرد، مرا کنار تختش کشید و بابت این‌که چیز زیادی برای فرزندانش باقی نگذاشته بود، عذرخواهی کرد. در حالی که دستش را گرفته بودم، سرم را روی دستش گذاشتم و هر دو با هم گریستیم.

نداشتن پول کافی

پدر بی پولم تمام عمر با مشکلات مالی دست و پنجه نرم کرد. به رغم هر میزان پولی که کسب می‌کرد، مشکلش این بود که *پول کافی نداشت*. عدم توانایی او برای حل این مشکل تا زمانی که از دنیا رفت او را رنج می‌داد. او به طرز غم‌انگیزی احساس بی کفایتی می‌کرد، هم به لحاظ شغلی و هم در جایگاه یک پدر.

او که متعلق به جامعه‌ی علمی بود، تمام تلاشش را کرد تا مشکلات مالی‌اش را کنار بگذارد و زندگی خود را صرف هدفی والاتر از پول نماید. او نهایت سعی خود را کرد تا از این ایده حمایت کند که پول مهم نیست، حتی وقتی حقیقت چیز دیگری بود. او مردی بی‌نظیر، همسر و پدری نمونه و نیز مدرسی مجرب بود، اما همان چیزی که پول نام داشت زندگی‌اش را تحت‌الشعاع قرار می‌داد و بی‌سروصدا گرفتارش می‌کرد و متأسفانه در نهایت معیار او برای ارزیابی زندگی‌اش بود. هر چند که مرد زیرک و باهوشی بود، اما هرگز نتوانست مشکلات مالی خود را برطرف نماید.

پول خیلی زیاد

پدر پولدارم نیز، که از وقتی نه ساله بودم، آموزش پول را به من آغاز کرد، مشکلات مالی داشت. او مشکلات پولی خود را به شیوه‌ای متفاوت از پدر بی‌پولم حل می‌کرد. او بر این باور بود که پول مهم است، و به همین دلیل می‌کوشید هوش مالی خود را در هر فرصتی ارتقاء دهد. از نظر او، این به معنای رویارویی مستقیم با مشکلات پولی خود و یادگیری از این فرآیند بود. پدر پولدارم به لحاظ علمی به اندازه پدر بی‌پولم باهوش نبود، اما از آنجا که مشکلات پولی خود را به نحو متفاوتی حل می‌کرد، و هوش مالی خود را افزایش می‌داد، مشکل او، داشتن پول خیلی زیاد بود.

من که دو پدر داشتم، یکی پولدار و دیگری بی پول، متوجه شدم که همه ما اعم از پولدار

یا بی‌پول مشکلات مالی داریم.

مشکلات مالی بی پول‌ها عبارتند از :

۱. نداشتن پول کافی.
۲. استفاده از کارت اعتباری برای جبران کمبودهای پولی.
۳. هزینه رو به افزایش زندگی.
۴. مالیات بیشتر در ازای درآمد بیشتر
۵. ترس از موارد اضطراری.
۶. توصیه مالی نادرست.
۷. نداشتن پول کافی برای بازنشستگی.

مشکلات پولی ثروتمندان عبارتند از :

۱. پول خیلی زیادی دارند.
۲. باید پول‌شان را در جایی امن نگاه دارند یا سرمایه‌گذاری کنند.
۳. نمی‌دانند سایرین خودشان را دوست دارند یا پول‌شان را.
۴. نیاز به توصیه‌های مالی هوشمندانه‌تری دارند.
۵. فرزندان خود را لوس و نازپرورده بار می‌آورند.
۶. باید برای املاک و ارث خود برنامه‌ریزی کنند.
۷. مالیات‌های دولتی خیلی زیادی می‌دهند.

پدر بی‌پولم تمام عمر مشکلات مالی داشت. هر قدر هم که پول درمی‌آورد، مشکل او *نداشتن پول کافی* بود. پدر پولدارم نیز مشکلات مالی داشت. مشکل او *داشتن پول خیلی زیاد* بود. شما خواهان کدام قسم مشکل مالی هستید؟

راه حل‌های افراد فقیر برای مشکلات پولی

مهم‌ترین درسی که در سنین پایین فراگرفتم این بود که همه ما به رغم این‌که چقدر ثروتمند یا فقیر باشیم، مشکل مالی داریم. بسیاری از مردم بر این باورند که اگر پول زیادی داشته باشند، مشکلات مالی‌شان حل خواهد شد. اما آنها چندان به این امر واقف نیستند که داشتن پول خیلی زیاد، فقط پدیدآورنده مشکلات پولی بیشتر خواهد بود.

یکی از آگهی‌های تجاری محبوب من، مربوط به یک شرکت خدمات مالی است که با تصویر خواننده‌ی رپ معروف، ام.سی. همر[1] آغاز می‌شود، در حالی که آواز می‌خواند و پشت سرش یک اتومبیل بنتلی، یک فراری و عمارتی عظیم دیده می‌شود. در پس زمینه، می‌بینیم که کالاهای بسیار لوکس و خاصی به داخل عمارت برده می‌شوند. در همین حین خواننده می‌خواند، «تو نمی‌تونی بهش دست بزنی،». سپس صحنه تیره می‌شود و عبارت «۱۵ دقیقه بعد» را نشان می‌دهد. در صحنه بعدی، همان خواننده رپ، روی جدول خیابان مقابل همان عمارت نشسته، سرش را در دست‌هایش گرفته و در کنارش تابلوی «ضبط رهن» دیده می‌شود. گوینده اعلام می‌کند، «مشکلات زندگی بسرعت در کمین‌تان هستند، ما آماده‌ی کمک به شما هستیم.»

جهان پر از ام.سی.همرهاست. همه‌ی ما داستان برندگان لاتاری را شنیده‌ایم که یک شبه میلیون‌ها دلار برنده شدند و فقط چند سال بعد از آن، به شدت زیر بار قرض رفتند. یا ورزشکار حرفه‌ای جوانی که در دوران فعالیتش در عمارتی لوکس زندگی می‌کند، و سپس همین که این دوران به سر می‌رسد، زیر یک پل زندگی می‌کند. یا ستاره راک جوانی که در بیست سالگی خود مولتی میلیونر است و در سی سالگی به دنبال کار می‌گردد. (یا خواننده رپی که اکنون خدمات مالی را تبلیغ می‌کند، که شاید تا وقتی پولش را از دست داد، خودش از آن استفاده می‌کرده است.)

پول به تنهایی مشکلات مالی شما را حل نمی‌کند. به همین دلیل است که دادن پول به فقرا مشکلات مالی آنها را برطرف نمی‌سازد. در موارد بسیاری، فقط مشکل را به تأخیر می‌اندازد و بر تعداد فقرا می‌افزاید. برای لحظه‌ای سیستم رفاه اجتماعی را در نظر بگیرید. از زمان بحران عظیم اقتصادی[2] تا سال ۱۹۹۶، دولت، تأمین مخارج زندگی فقرای کشور را بدون درنظر گرفتن وضعیت افراد تضمین کرد. کافی بود به عنوان فردی نیازمند احراز صلاحیت شوید تا به صورت مادام‌العمر چک دولتی را دریافت کنید. اگر خود را فردی با استعداد اعلام می‌کردید، صاحب یک شغل می‌شدید و درآمدی بیش از شرایط فردی نیازمند داشتید، دولت مزایای شما را قطع می‌کرد. از سویی دیگر، وقتی افراد فقیر شاغل می‌شدند، هزینه‌های بیشتری در رابطه با شغل

---

1. M.C.Hammer

۲. Great Depression: رکود اقتصادی آمریکا بین سال‌های ۱۹۲۹ و ۱۹۳۹

خود داشتند که پیشتر برای‌شان مطرح نبود، هزینه‌هایی هم‌چون لباس کار، پرستار کودک، ایاب و ذهاب و غیره. در بسیاری از موارد، پول و زمانی که برای‌شان باقی می‌ماند کمتر از دورانی بود که شغلی نداشتند. سیستم دولتی به سود تنبل‌ها بود و به کسانی که استعدادی از خود بروز می‌دادند، سخت می‌گرفت. لذا، این سیستم بر تعداد فقرا می‌افزود.

سخت‌کوشی، مشکلات مالی را حل نمی‌کند. جهان پر از افراد سخت‌کوشی است که با مشکلات مالی مواجه هستند، افرادی سخت‌کوش که پول بدست می‌آورند، اما بیشتر در قرض و بدهی فرو می‌روند و برای بدست آوردن پول بیشتر نیاز دارند که بیشتر کار کنند.

مدارج تحصیلی مشکلات مالی را حل نمی‌کند. جهان پر از افرادی فقیر با مدارج تحصیلی بالاست.آنها سوسیالیست یا جامعه‌گرای[1] نامیده می‌شوند.

داشتن یک شغل، مشکلات مالی را حل نمی‌کند. برای بسیاری از مردم، واژه‌ی شغل، به معنای *بالاتر از خط فقر* است. میلیون‌ها تن از مردم جهان فقط به قدری درآمد دارند که زنده بمانند، آنها پولی برای زندگی کردن ندارند. بسیاری از افراد شاغل از عهده‌ی مخارج مسکن، سلامت یا تحصیل خود برنمی‌آیند یا حتی نمی‌توانند پول کافی برای دوران بازنشستگی خود کنار بگذارند.

راه حل مشکلات مالی چیست؟

هوش مالی مشکلات مالی را حل می‌کند. به عبارت ساده، هوش مالی، آن بخش از هوش کلی ماست که از آن برای حل مشکلات مالی خود بهره می‌بریم. این‌ها نمونه‌هایی از مشکلات مالی بسیار رایج هستند:

۱. «درآمدم کافی نیست.»
۲. «به شدت مقروضم.»
۳. «پول کافی برای خرید خانه ندارم.»
۴. «اتومبیلم خراب است. هزینه‌ی تعمیرش را چگونه تأمین کنم؟»
۵. «۱۰،۰۰۰ دلار دارم. باید آن را کجا سرمایه‌گذاری کنم؟»
۶. «فرزندم می‌خواهد به کالج برود، اما من پولی برای هزینه‌ی تحصیلش ندارم.»

---

۱. Socialist: طرفدار توزیع و تعدیل ثروت

۷. «پول کافی برای دوران بازنشستگی ندارم.»
۸. «شغلم را دوست ندارم، اما نمی‌توانم آن را رها کنم.»
۹. «بازنشسته‌ام، اما پولم ته کشیده است.»
۱۰. «نمی‌توانم از عهده‌ی هزینه جراحی برآیم.»

هوش مالی، مشکلاتی از این دست و سایر مشکلات مالی را حل می‌کند. متأسفانه، چنانچه هوش مالی ما به قدر کافی برای حل مشکلاتمان پرورش نیافته باشد، مشکلات به قوت خود باقی خواهند ماند. آنها جایی نمی‌روند. بسیاری از اوقات حتی بدتر می‌شوند، و مشکلات پولی بیشتری را پدید می‌آورند. به عنوان مثال، میلیون‌ها تن از مردم جامعه هنوز برای دوران بازنشستگی خود پول کافی پس‌انداز نکرده‌اند. چنانچه آنها نتوانند این مشکل را حل کنند، مشکل آنها وخامت بیشتری خواهد یافت، زیرا با بالا رفتن سن، به پول بیشتری برای هزینه‌های مراقبت پزشکی نیاز خواهند داشت. خوش‌مان بیاید یا نه، پول روی سبک و کیفیت زندگی ما تأثیر می‌گذارد ـ علاوه بر آن، آسایش و قدرت انتخاب بیشتری به ما می‌دهد. آزادی انتخابی که پول در اختیارمان می‌گذارد، می‌تواند به معنای تفاوت بین مسافرت مجانی، مسافرت با اتوبوس... یا مسافرت با هواپیمای شخصی باشد.

با حل مشکلات پولی باهوش‌تر می‌شوید

وقتی پسر جوانی بودم، پدر پولدار به من می‌گفت: « مشکلات پولی، تو را باهوش‌تر می‌کند... البته اگر آنها را حل کنی.» او می‌گفت: «اگر مشکل پولی‌ات را حل کنی، هوش مالی‌ات رشد می‌کند. وقتی هوش مالی‌ات رشد کند، ثروتمندتر می‌شوی. اگر مشکل پولی‌ات را حل نکنی، فقیرتر می‌شوی. اگر مشکل پولی‌ات را حل نکنی، آن مشکل اغلب سرمنشأ مشکلات بیشتری می‌شود.» اگر می‌خواهید هوش مالی‌تان را تقویت کنید، باید به حل مشکلات بپردازید. اگر مشکلات پولی خود را حل نکنید، هرگز ثروتمند نخواهید شِد. در حقیقت، هرقدر مشکلات‌تان حل نشده باقی بمانند، فقیرتر خواهید شد.

پدر پولدار برای این‌که منظور خود را از منجر شدن یک مشکل به مشکلات دیگر روشن‌تر بیان کند، از مثال دندان درد استفاده می‌کرد. او می‌گفت: «داشتن یک مشکل مالی، مثل این است که یکی از دندان‌های‌تان درد بگیرد. اگر آن درد را برطرف نکنید، دندان درد

موجب می‌شود احساس بدی داشته باشید. اگر احساس بدی داشته باشید، ممکن است کارتان را به خوبی انجام ندهید، چون عصبی هستید. ترمیم نکردن آن دندان، می‌تواند به مشکلات پزشکی بیشتری منجر شود زیرا میکروب‌ها به راحتی می‌توانند در دهان شما تکثیر شوند و به قسمت‌های دیگر گسترش یابند. یک روز شغل‌تان را از دست می‌دهید، زیرا به خاطر بیماری عروقی کارتان را به درستی انجام نداده‌اید. بدون شغل، نمی‌توانید اجاره‌خانه را بپردازید. اگر نتوانید مشکل اجاره‌خانه را حل کنید، در خیابان می‌مانید، بی‌خانمان می‌شوید، سلامتی کمتری خواهید داشت، باید در میان زباله‌ها به دنبال غذا بگردید و هنوز هم دندان درد دارید.»

این مثال به ظاهر افراطی، داستانی بود که همیشه در ذهنم ماند. در سنین جوانی به اهمیت حل مشکل و اثر دومینویی[1] ناشی از عدم حل آن،پی بردم.

بسیاری از مردم، مشکلات مالی خود را وقتی هنوز ناچیز و در مرحله‌ی دندان درد هستند، حل نمی‌کنند. آنها به جای این‌که مشکل را حل کنند، با نادیده گرفتن یا قصور در برطرف کردن ریشه‌ی مشکل، به آن وخامت می‌بخشند. به عنوان مثال، بسیاری از مردم وقتی پول کم می‌آورند، از کارت اعتباری خود استفاده می‌کنند. چیزی نمی‌گذرد که صورت‌حساب‌های کارت اعتباری آنها سر به فلک می‌کشد و مؤسسات اعتباری پول خود را طلب می‌کنند. آنها برای حل این مشکل، وامی تحت عنوان ارزش واقعی ملک می‌گیرند تا بدهی‌های کارت اعتباری خود را پرداخت کنند. مشکل این‌جاست که آنها همچنان از کارت‌های اعتباریشان استفاده می‌کنند. اکنون یک وام رهنی دارند که باید بازپرداخت کنند و نیز کارت‌های اعتباری بیشتر.

آنها برای حل مشکل کارت اعتباری، کارت‌های اعتباری جدیدی می‌گیرند تا بدهی کارت‌های اعتباری پیشین را تسویه کنند. و اکنون در اثر مشکلات مالی فزاینده احساس افسردگی می‌کنند، با استفاده از کارت‌های اعتباری جدید خود به تعطیلات می‌روند. خیلی زود معلوم می‌شود که نمی‌توانند وام رهنی یا بدهی کارت‌های اعتباری خود را بازپرداخت کنند و تصمیم می‌گیرند اعلام ورشکستگی نمایند. مشکل اعلام ورشکستگی این است که ریشه‌ی مشکل، درست مثل همان دندان درد، هنوز به قوت خود باقی است. ریشه‌ی مشکل، نداشتن هوش مالی است و مشکلی که در اثر فقدان هوش مالی پدید آمده است، عدم توانایی برای حل مشکلات مالی ساده است. بسیاری از افراد به جای توجه به ریشه‌ی مشکل (که در اینجا

---

۱. Domino theory: اگر یک مهره‌ی ساختار برداشته شود، همه‌ی آن ساختار فرو می‌ریزد.

عادات خرج کردن است) مشکل را نادیده می‌گیرند. اگر یک علف هرز را از ریشه بیرون نیاورید، و فقط ساقه‌ی آن را جدا کنید، دوباره به سرعت رشد می‌کند و از قبل بزرگ‌تر می‌شود. همین روند در خصوص مشکلات مالی نیز رخ می‌دهد.

هر چند ممکن است این مشکلات بسیار استثنایی به نظر برسند، اما غیرمعمول نیستند. نکته در این‌جاست که مشکلات مالی، یک مسئله و در عین حال، یک راه حل هستند. اگر افراد مسائل مالی خود را حل کنند، باهوش‌تر می‌شوند. در واقع ضریب هوشی مالی آنها افزایش پیدا می‌کند. وقتی افراد باهوش‌تر شوند، می‌توانند مسائل بزرگ‌تری را حل کنند. اگر بتوانند مسائل مالی بزرگ‌تری را حل کنند، ثروتمندتر می‌شوند.

مایلم به عنوان مثال از ریاضیات استفاده کنم. بسیاری از مردم از ریاضیات نفرت دارند. همان‌طور که می‌دانید، اگر تکلیف ریاضی خود را حل نکنید (تمرین حل مسائل ریاضی)، نمی‌توانید مسائل ریاضی را حل کنید. اگر نتوانید مسائل ریاضی را حل کنید، نمی‌توانید در آزمون ریاضی نمره قبولی بگیرید. اگر نتوانید در آزمون ریاضی نمره قبولی بگیرید، نمره‌ی شما در درس ریاضی پایین خواهد شد. گرفتن نمره‌ی پایین در درس ریاضی، به این معناست که نمی‌توانید از دبیرستان فارغ‌التحصیل شوید. اکنون تنها راهی که برای‌تان باقی می‌ماند، استخدام در مک دونالد با حداقل حقوق است. این مثال نشان می‌دهد چگونه مسئله‌ای کوچک می‌تواند به مسئله‌ای بزرگ تبدیل شود.

از سوی دیگر، اگر مسائل ریاضی را با پشتکار حل کنید، توان هوشی شما بیشتر می‌شود، و می‌توانید معادلات پیچیده‌تری را حل کنید. به این ترتیب، پس از سال‌ها تلاش ساعیانه، تبدیل به یک نابغه‌ی ریاضی می‌شوید و موضوعاتی که پیشتر آنها را دشوار می‌پنداشتید، اکنون برای‌تان ساده می‌شوند. همه‌ی ما باید با ۲ + ۲ آغاز کنیم. کسانی موفق می‌شوند که در همین نقطه توقف نکنند.

علت فقر

فقر، صرفاً به معنای داشتن مسائل بیشتر، نسبت به راه حل‌هاست. فقر، پیامد غرق شدن فرد در مشکلاتی است که قادر به حل‌شان نیست. تمام علل فقر، مشکلات مالی نیستند. این علل می‌توانند مشکلاتی نظیر اعتیاد به مواد مخدر، ازدواج با فرد نامناسب، زندگی در محله‌ی

خلافکارنشین، نداشتن مهارت‌های شغلی، نداشتن وسیله نقلیه برای رفتن به محل کار، یا عدم توانایی برای تأمین هزینه‌های سلامت باشد.

برخی از مسائل مالی امروزی، هم‌چون قرض زیاد و حقوق‌های کم، ناشی از مشکلاتی هستند که فرد توانایی حل آنها را ندارد، مشکلاتی که بیشتر مربوط به نظام دولتی و مشکلات مهم اقتصادی هستند.

به عنوان مثال، یکی از دلایل دستمزدهای پایین، منتقل شدن مشاغل تولیدی به خارج از مرزهاست. امروزه، مشاغل بسیاری وجود دارند، اما در بخش خدمات، نه در بخش تولید. زمانی که من بچه بودم، شرکت جنرال موتورز[1]، بزرگترین شرکت استخدام کننده در سطح کشور بود. امروزه، وال مارت[2] بزرگ‌ترین شرکت استخدام کننده در کشور است. همه‌ی ما می‌دانیم که وال مارت به خاطر شغل‌های پردرآمد، یا بازنشستگی‌های سخاوتمندانه معروف نشده است.

پنجاه سال قبل، یک فرد می‌توانست بدون تحصیلات زیاد، اوضاع مالی خوبی داشته باشد. کافی بود فرد جوانی فقط مدرک فارغ‌التحصیلی دبیرستان را داشت تا می‌توانست در یک کارخانه اتومبیل‌سازی یا فولاد، با حقوق بالا استخدام شود. امروزه، انواع همبرگرها جای چنین صنایعی را گرفته‌اند.

پنجاه سال قبل، شرکت‌های تولیدی، هزینه‌های درمانی و مزایای بازنشستگی کارکنان خود را تأمین می‌کردند. امروزه، میلیون‌ها فرد شاغل، حقوق کمتری می‌گیرند، در حالی که برای تأمین هزینه‌های درمانی خود و پس‌انداز کافی برای دوران بازنشستگی، نیاز به پول بیشتری دارند. هر روز این مشکلات مالی، حل نشده باقی می‌مانند و حتی وخیم‌تر می‌شوند. مشکلاتی که نشأت یافته از مشکل عظیم‌تری در سطح کشور هستند که تغییر یا حل آن، از عهده‌ی یک فرد خارج است. این مشکلات ناشی از سیاست‌های مالی ضعیف و حاکمیت روابط بر ضوابط هستند.

قوانین پول تغییر کرده‌اند

در سال ۱۹۷۱، نیکسون[3]، رئیس‌جمهور وقت ایالات متحده، نظام پایه‌ی طلا را لغو کرد. این سیاست اقتصادی ضعیفی بود که قوانین پول را تغییر داد. این یکی از عظیم‌ترین تغییرات

---
1. General Motors
2. Wal-mart
3. Richard Mihous Nixon

مالی در تاریخ جهان است، با این حال شمار اندکی از مردم به این تغییر و تأثیر آن بر اقتصاد جهانی امروز واقفند. یکی از دلایلی که بسیاری از مردم امروزه با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند، اقدامات نیکسون است.

در سال ۱۹۷۱، دلار ایالات متحده سقوط کرد، زیرا دیگر نه پول، بلکه یک ارز بود. بین پول و ارز تفاوت بسیار است.

ریشه‌ی واژه‌ی «ارز»، «current» (به معنای جریان) است، مثل یک جریان الکتریکی یا اقیانوسی. این واژه به معنای حرکت است. به عبارت خیلی ساده، یک ارز نیاز دارد به این‌که همیشه در حرکت باشد. اگر از حرکت باز بایستد، به سرعت ارزش خود را از دست می‌دهد. اگر این کاهش ارزش خیلی زیاد باشد، مردم دیگر آن را نمی‌پذیرند. اگر مردم یک ارز را نپذیرند، ارزش ارز مزبور به صفر تنزل می‌کند. پس از سال ۱۹۷۱، دلار ایالات متحده کم‌کم به سوی صفر حرکت کرد.

از دیدگاه تاریخی، تمام ارزها در نهایت به سوی صفر حرکت می‌کنند. در طول تاریخ، دولت‌ها ارزها را چاپ کرده‌اند. طی جنگ انقلاب آمریکا[1]، دولت ایالات متحده نوعی ارز را چاپ کرد که به ارز قاره‌ای[2] معروف است. این ارز هم خیلی زود به سمت صفر سقوط کرد.

پس از جنگ جهانی اول، دولت آلمان، ارزی را به چاپ رساند، به این امید که با آن بتواند هزینه‌هایش را بپردازد. در همان زمان تورم به حد انفجار رسید و پس‌اندازهای طبقه متوسط آلمان از بین رفت. در سال ۱۹۳۳، مردم آلمان در حالی که درمانده و ورشکسته بودند، طی انتخابات، آدولف هیتلر را به قدرت رساندند، به این امید که او بتواند مشکلات مالی آنها را حل کند.

همچنین در سال ۱۹۳۳، فرانکلین روزولت[3]، نظام بیمه اجتماعی[4] را بنیان نهاد تا مشکلات مالی مردم آمریکا را برطرف نماید. گرچه بیمه اجتماعی و بیمه‌ی پزشکی سالمندان[5] محبوبیت بسیاری دارند، اما در اصل فجایع مالی هستند که به تدریج مشکلات مالی عمده‌ای را پدید

---

۱. Revolutionary War: جنگ انقلاب آمریکا (۱۷۸۳ –۱۷۷۵) یا جنگ استقلال آمریکا در ابتدا با درگیری بین پادشاهی بریتانیای کبیر ومستعمرات سیزده گانه بریتانیا در آمریکای شمالی آغاز شد و سرانجام به یک جنگ سراسری بین چندین قدرت بزرگ اروپایی تبدیل شد.

2. Continental currency

۳. Franklin Delano Roosevelt: سی و دومین رئیس جمهور آمریکا از حزب دموکرات (۱۹۴۵–۱۸۸۲)

۴. Social Security: یک سیستم همگانی از بیمه‌های اجباری

۵. Medicare: برنامه ملی بیمه اجتماعی که توسط دولت فدرال ایالات متحده آمریکا از سال ۱۹۶۵ مدیریت می شود و دسترسی بیمه درمانی را برای آمریکاییان بالای ۶۵ سال و افراد جوانتر دارای ناتوانی و نیز افراد دارای مشکل دیالیز تضمین می کند.

می‌آورند. چنانچه دولت ایالات متحده پول بدون پشتوانه‌ی بیشتری در قالب ارز چاپ کند، تا این دو مشکل عمده‌ی مالی را حل نماید، ارزش دلار آمریکا زودتر از بین می‌رود، و این مشکل مالی عظیم‌تر خواهد شد. این مشکلی مربوط به آینده نیست. این جریانی است که هم اکنون در حال وقوع است. بنا به یکی از گزارشات اخیر بلومبرگ[1]، از زمان ریاست جمهوری جورج دبلیو بوش[2] در ژانویه‌ی سال ۲۰۰۱، قدرت خرید دلار ایالات متحده به میزان ۱۳.۲ درصد کاهش یافته است.

تغییری که نیکسون در خصوص دلار آمریکا ایجاد کرد، یکی از علل مقروض شدن بسیاری از مردم و نیز دولت ایالات متحده است. وقتی قوانین پول در سال ۱۹۷۱ تغییر کردند، پس‌اندازکنندگان زیان دیدند و وام‌گیرندگان برنده شدند. شکل جدیدی از نظام سرمایه‌داری پدید آمد. امروز، وقتی می‌شنوم کسی می‌گوید، «باید پول بیشتری پس‌انداز کنی، » یا «برای بازنشستگی پس‌انداز کن،» با خود می‌گویم، آیا می‌داند که قوانین پول تغییر کرده‌اند؟»

بنا به قوانین قدیمی نظام سرمایه‌داری، پس‌انداز پول به لحاظ مالی کار هوشمندانه‌ای بود. اما در نظام سرمایه‌داری جدید، پس‌انداز کردن نوعی ارز، به لحاظ اقتصادی *غیرمعقول* است. پس‌انداز کردن ارز کشورتان هیچ مفهومی ندارد. در نظام سرمایه‌داری جدید، ارز باید همیشه در نوسان باشد. اگر ارزی از نوسان بازایستد، به تدریج از ارزش آن کاسته می‌شود. ارز، هم‌چون جریان الکتریکی باید با سرعت هرچه بیشتر، از یک دارایی به دارایی دیگری بدل شود. هدف یک ارز بدست آوردن دارایی‌هاست، دارایی‌هایی که یا به ارزش آنها افزوده می‌گردد یا این‌که گردش نقدینگی ایجاد می‌کنند. یک ارز باید به سرعت به دارایی‌هایی واقعی با ارزش حقیقی بدل شود، زیرا ارز به خودی خود به سرعت ارزشش را از دست می‌دهد. قیمت دارایی‌های واقعی هم‌چون، طلا، نفت، نقره، مسکن و سهام، همواره افزایش می‌یابند زیرا ارزش ارز رو به کاهش است. ارزش اصلی این دارایی‌ها تغییر نمی‌کند، تنها چیزی که متغیر است مقدار ارزی است که باید برای بدست آوردن آنها مبادله شود.

بنا به قانون گرشام[3]، « وقتی پول کم پشتوانه گردش پیدا کند، پول پرپشتوانه نایاب می‌شود.» در سال ۱۹۷۱، ایالات متحده پول کم پشتوانه را به جهان تزریق کرد. در نظام

---

۱. Bloomberg L.P.: شرکت رسانه‌ی جمعی چند ملیتی که مقر آن در نیویورک در ایالات متحده قرار دارد

۲. George W. Bush: چهل و سومین رئیس جمهور آمریکا

۳. Gresham's Law : نظریه‌ای که می‌گوید پول کم پشتوانه پول پر پشتوانه را نایاب می‌کند و چون مردم پول خود را به پول پرپشتوانه تبدیل و آن را ذخیره می‌کنند در نتیجه پول بد یا کم پشتوانه بازار را فرا می‌گیرد.

سرمایه‌داری نوین، اگر امروز پول قرض بگیریم و فردا با دلارهای ارزان‌تر قرض‌مان را بپردازیم، به نفع‌مان است. این کاری است که دولت ایالات متحده انجام می‌دهد. چرا ما این کار را نکنیم؟ دولت ایالات متحده مقروض است. چرا ما مقروض نباشیم؟ وقتی شما نمی‌توانید سیستمی را تغییر دهید، تنها راه برای موفق شدن در آن سیستم، دستکاری آن است.

تغییر نظام پولی در سال ۱۹۷۱، موجب افزایش قیمت مسکن و در عین حال کاهش قدرت خرید دلار گردید. بازارهای سهام رونق می‌گیرند زیرا سرمایه‌گذاران به دنبال جایگاه‌های امنی برای دلارهایشان هستند. گرچه اقتصاددانان این فرآیند را تورم می‌نامند، اما در حقیقت باید آن را *کاهش ارزش* پول نامید. روندی که موجب می‌شود مالکین خانه احساس امنیت بیشتری داشته باشند، چون شاهد بالا رفتن ارزش خانه‌هایشان هستند. در حقیقت، قدرت خرید دلار کاهش پیدا می‌کند و هم‌زمان، ارزش خالص مالکین خانه افزایش می‌یابد. اما، خانه‌های گران‌تر و حقوق‌های کمتر، خرید نخستین خانه را برای جوانان دشوارتر می‌سازد. اگر جوانان به این امر واقف نباشند که قوانین پول تغییر کرده‌اند، وضعیتی به مراتب وخیم‌تر از والدین‌شان را تجربه خواهند کرد، زیرا ارزش ارز ایالات متحده هم‌چنان در حال کاهش است.

تغییری دیگر در قوانین پول

در سال ۱۹۷۴، قوانین پول دست‌خوش تغییر دیگری شدند. تا قبل از سال ۱۹۷۴، شرکت‌ها حقوق بازنشستگی کارکنان خود را تأمین می‌کردند. آنها تضمین می‌کردند تا وقتی فردی بازنشسته در قید حیات است، به او حقوق بدهند. همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، این شرایط دیگر حکم‌فرما نیست.

طرح‌های بازنشستگی که طی آنها تا آخر عمر به فرد بازنشسته حقوق پرداخت می‌شود، طرح بازنشستگی با مزایای مشخص و تعریف شده[1] نام دارند. امروزه، تعداد خیلی کمی از شرکت‌ها چنین طرح‌هایی را پوشش می‌دهند. این طرح‌ها بسیار پرهزینه هستند. پس از سال ۱۹۷۴، نوع جدیدی از طرح بازنشستگی پدید آمد که برنامه‌های مشارکت تعریف شده (در مورد بازنشستگی)[2] نام داشت. امروزه، این قبیل طرح‌ها تحت عنوان طرح سرمایه‌گذاری

1. Defined Benefit Plans (DB)
2. Defined Contribution plans (DC)

کارکنان[1]، حساب بازنشستگی شخصی[2]، برنامه پس‌انداز بازنشستگی کسانی که برای خودشان کار می‌کنند مانند مغازه‌داران[3] و غیره شناخته می‌شوند. به عبارت ساده، یک برنامه مشارکت تعریف شده هیچ تضمینی نمی‌دهد که تا آخر عمر به فرد حقوق بازنشستگی بدهد. شما فقط چیزی را که خود و کارفرمای‌تان پرداخته‌اید، پس می‌گیرید... البته مشروط بر این‌که شما یا کارفرمایتان اساساً مشارکتی داشته باشید.

روزنامه یو.اس.آ.تودی[4]، طی تحقیقی به این نکته دست یافت که امروز، بالاترین ترس آمریکا نه از تروریسم بلکه از دست دادن پول طی دوران بازنشستگی است. یکی از علل این ترس فراگیر، می‌تواند به تغییر قوانین پول در سال ۱۹۷۴ مربوط باشد. و این ترسی بجاست. نظام آموزشی ایالات متحده شهروندان خود را به دانش مالی مورد نیاز جهت سرمایه‌گذاری موفقیت‌آمیز برای دوران بازنشستگی تجهیز نمی‌کند. اگر مدارس چیزی درباره پول آموزش دهند، این است که به بچه‌ها یاد بدهند دسته چک خود را کنترل کنند، در چند صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری کنند، و صورت‌حساب‌هایشان را به موقع بپردازند، مطالبی که برای تعامل با مشکلات مالی که امروزه با آنها مواجه هستیم، کفایت نمی‌کنند. علاوه بر آن، اغلب مردم نمی‌دانند که قوانین پول تغییر کرده‌اند و پس‌انداز کردن پول به ضررشان خواهد بود. کمبود بودجه‌ی طرح‌های بازنشستگی، بحران اقتصادی عمده بعدی ایالات متحده خواهد بود.

شبکه‌های امن دولت؟

نبود آتیه‌ی مالی ایمن، سبب ایجاد بیمه اجتماعی و بیمه‌ی پزشکی سالمندان و شبکه‌های امن دولتی برای حل مشکلات کسانی شد که نمی‌دانند چگونه مشکلات خود را حل کنند. این برنامه‌ها هر دو ورشکسته هستند. بیمه‌ی پزشکی سالمندان هم اکنون در وضعیت قرمز قرار دارد. بیمه اجتماعی نیز به زودی در وضعیت قرمز قرار خواهد گرفت. در سال ۲۰۰۸، ۷۸ میلیون نفرِ نخست از نسل پر زاد و ولد شروع به بازنشسته شدن کرد و اغلب آنها درآمد بازنشستگی کافی برای امرار معاش ندارند. بنا به آمارهای ایالت متحده، تعهدات بیمه اجتماعی حدود ۱۰ تریلیون دلار و تعهدات بیمه‌ی پزشکی سالمندان ۶۴ تریلیون دلار است. اگر این

1. 401 (k) plan
2. Individual Retirement account (IRA)
3. Keogh Plan
4. USA Today

ارقام صحیح باشند، بدان معناست که ۷۴ تریلیون دلاری که دولت ایالات متحده باید به بازنشسته‌ها پرداخت کند، بیش از نقدینگی موجود در تمام بازارهای سهام جهان است. این مشکل عظیمی است که حل آن نیازمند هوش مالی است. تخصیص پول بیشتر برای حل مشکل، فقط آن را وخیم‌تر می‌کند. مشکلی که حتی می‌تواند کل سیستم پول کم پشتوانه را دچار اضمحلال و در نتیجه ارزش دلار را به صفر نزدیک‌تر نماید.

چرا ثروتمندان، ثروتمندتر می‌شوند

این‌که قوانین پول تغییر کردند، این‌که این تغییرات شما را فقیرتر می‌کنند و این‌که آنها خارج از کنترل شما هستند، ممکن است غیرمنصفانه به نظر برسد. و همین طور هم هست. کلید ثروتمند شدن این است که بدانید این سیستم غیرمنصفانه است، قوانین را فرا بگیرید و از آنها در جهت منافع خود استفاده کنید. این امر مستلزم هوش مالی است و تنها راه بدست آوردن آن، حل مشکلات مالی است.

پدر پولدار می‌گفت، «ثروتمندان، ثروتمندتر می‌شوند زیرا یاد می‌گیرند مشکلات مالی خود را حل کنند. ثروتمندان، مشکلات مالی را به مثابه فرصت‌هایی برای یادگیری، رشد، هوشمندتر شدن و ثروتمندتر شدن تلقی می‌کنند. آنها می‌دانند هر قدر هوش مالی بالاتری داشته باشند، قادر به حل مسائل مالی عظیم‌تری خواهند بود و لذا پول بیشتری کسب خواهند کرد. ثروتمندان به جای فرار، پرهیز یا انکار مشکلات پولی، از آنها استقبال می‌کنند، چون براین باورند که مشکلات مالی فرصت‌هایی برای هوشمندتر شدن هستند. به همین دلیل ثروتمندتر می‌شوند.»

نحوه‌ی تعامل فقرا با مشکلات پولی

پدر پولدار در توصیف فقرا می‌گفت: « فقرا مشکلات پولی را فقط در قالب مشکل می‌بینند. بسیاری از آنها احساس می‌کنند قربانیان پول هستند. بسیاری از آنها احساس می‌کنند فقط آنها هستند که مشکلات پولی دارند. آنها فکر می‌کنند اگر پول بیشتری داشتند، مشکلات مالی‌شان حل می‌شد. تعداد کمی از آنها می‌دانند این نگرش آنهاست که مشکلات مالی‌شان را پدید می‌آورد. ناتوانی آنها در حل مشکلات، یا فرار آنها از مشکلات، تنها سبب طولانی شدن مشکلات پولی‌شان

می‌شود و بر وخامت آنها می‌افزاید. از این رو، به جای این‌که ثروتمندتر شوند فقیرتر می‌شوند. فقرا به جای این‌که هوش مالی خود را ارتقاء دهند، فقط بر مشکلات مالی خود دامن می‌زنند.

نحوه‌ی تعامل طبقه متوسط با مشکلات پولی

در حالی که فقرا قربانیان پول هستند، طبقه‌ی متوسط زندانیان پول هستند. پدر پولدار در توصیف طبقه‌ی متوسط می‌گفت: «طبقه‌ی متوسط مشکلات پولی خود را به گونه‌ای متفاوت حل می‌کنند. آنها به جای این‌که مشکل پولی خود را حل کنند، فکر می‌کنند می‌توانند با زیرکی آنها را دور بزنند. طبقه‌ی متوسط برای رفتن به مدرسه پول خرج می‌کنند تا بتوانند شغلی ایمن داشته باشند. اغلب آنها آنقدر باهوش هستند که پول دربیاورند و در عین حال بین خود و مشکلات پولی‌شان سدی آتشین یا منطقه‌ای امن ایجاد کنند. آنها خانه می‌خرند، سر کار می‌روند، ریسک نمی‌کنند، از نردبان سازمانی بالا می‌روند و از طریق خرید سهام، اوراق قرضه یا سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مشترک برای دوران بازنشستگی خود پس‌انداز می‌کنند. آنها بر این باورند که تحصیلات دانشگاهی یا حرفه‌ای، برای حفاظت از آنها در برابر دنیای بی‌رحم و ناملایم پول کفایت می‌کند.

پدر پولدارم می‌گفت: «بسیاری از افراد طبقه‌ی متوسط در پنجاه سالگی متوجه می‌شوند که در دفتر کار خود زندانی هستند. بسیاری از آنها کارمندان ارزشمندی هستند. آنها صاحب تجربه‌اند. آنها پول کافی بدست می‌آورند و شغلی ایمن دارند. با این حال در کنه وجودشان می‌دانند که به لحاظ مالی گیر افتاده‌اند، اما فاقد هوش مالی برای فرار از زندان دفتر کار خود هستند. آنها چشم به آینده می‌دوزند تا پانزده سال دیگر کار کنند و بتوانند در شصت و پنج سالگی بازنشسته شوند و زندگی کردن را آغاز نمایند، البته با بودجه‌ای کمتر.»

پدر پولدارم می‌گفت: «طبقه‌ی متوسط فکر می‌کنند که می‌توانند با استفاده از هوش تحصیلی یا حرفه‌ای مشکلات پولی خود را دور بزنند. اغلب آنها فاقد دانش مالی هستند، و به همین دلیل، به امنیت مالی بیش از مقابله با چالش‌های مالی ارج می‌نهند. آنها به جای این‌که کارآفرین شوند، برای کارآفرینان کار می‌کنند. به جای این‌که سرمایه‌گذار شوند، مدیریت پول خود را به کارشناسان مالی واگذار می‌کنند. آنها به جای این که هوش مالی خود را ارتقاء دهند، خودشان را مشغول کار می‌کنند و در دفاتر کارشان پنهان می‌شوند.»

ثروتمندان چگونه مشکلات پولی خود را حل می‌کنند

با نگاه به هوش مالی، به راحتی می‌توانیم به وجود پنج هوش *اصلی* پی‌ببریم که هر فرد برای ثروتمند شدن باید آنها را ارتقاء دهد. این کتاب درباره آن پنج هوش مالی است.

یکپارچگی، مبحث دیگری است که در این کتاب مطرح می‌گردد. اکثر مردم وقتی به واژه‌ی «یکپارچگی» می‌اندیشند، مفهومی اخلاقی به ذهن‌شان خطور می‌کند. در حالی که مقصود من از بکار بردن این واژه، چنین مفهومی نیست. یکپارچگی، به معنای وحدت است. طبق فرهنگ واژگان وبستر[1]، یکپارچگی «کیفیت یا حالتی از کامل بودن یا ناگسسته بودن است.» چنانچه فردی بر پنج هوش مالی که در این کتاب شرح می‌دهم، تسلط یافته باشد، به یکپارچگی یا وحدت مالی دست یافته است.

وقتی ثروتمندان با مشکلات پولی مواجه می‌شوند، برای حل آنها از وحدت مالی خود استفاده می‌کنند که طی سالیان سال مقابله و حل مشکلات با بهره‌گیری از پنج هوش مالی بدست آورده‌اند. ثروتمندان وقتی پاسخی برای مسائل پولی خود پیدا نمی‌کنند، به جای این‌که بگریزند یا آنها را نادیده بگیرند، به دنبال کارشناسانی می‌گردند که بتوانند در حل مشکلاتشان به آنها کمک کنند. در این فرآیند، هوش مالی آنها ارتقاء پیدا می‌کند و به همان اندازه به توانایی آنها برای حل مشکل بعدی که با آن مواجه شوند، افزوده می‌گردد. ثروتمندان میدان را خالی نمی‌کنند. آنها یاد می‌گیرند. و از طریق یادگیری ثروتمندتر می‌شوند.

حل کردن مسائل مالی سایرین

پدر پولدار می‌گفت: «بسیاری از مردم برای ثروتمندان کار می‌کنند و مسائل مالی آنها را حل می‌کنند.» به عنوان مثال، حسابداری که سر کار می‌رود تا به حساب پول‌های فردی ثروتمند رسیدگی کند. یا فروشنده‌ای که محصولات فردی ثروتمند را می‌فروشد. یا یک مدیر اداری که کسب و کار فردی ثروتمند را اداره می‌کند. منشی که به تماس‌های تلفنی فرد ثروتمند پاسخ می‌دهد و با عزت و احترام با مشتریان او رفتار می‌کند. مسؤول تأسیساتی که از ساختمان‌های فردی ثروتمند نگهداری می‌کند و مراقب است که دستگاه‌ها به درستی کار کنند. وکیلی که از فردی ثروتمند در مقابل سایر وکلا و دعاوی محافظت می‌کند. یا یک

1. Webster dictionary

حسابدار رسمی که از پول فردی ثروتمند در مقابل مالیات‌ها محافظت می‌کند. و بانکداری که از پول فرد ثروتمند محافظت می‌کند.

پدر پولدار از این طریق می‌خواست بگوید که اغلب مردم برای حل مسائل پولی سایر مردم کار می‌کنند. اما چه کسی مشکل مالی این کارمند را حل می‌کند؟ اغلب مردم وقتی به خانه می‌روند، با مشکلات بسیاری روبرو می‌شوند که پول یکی از آنهاست. اگر فردی نتواند مشکلات مالی خود را در خانه حل کند، این مشکل هم‌چون یک دندان درد، به مسائل و مشکلات دیگری منجر می‌گردد.

بسیاری از افراد طبقه‌ی فقیر و متوسط برای ثروتمندان کار می‌کنند و از حل مشکلات مالی خود در خانه بازمی‌مانند. آنها به جای این‌که به مشکلات مالی به مثابه فرصت‌هایی برای بالا بردن توان هوشی خود بنگرند، به خانه می‌روند، روی مبل لم می‌دهند، نوشیدنی می‌نوشند، استیکی را در فر می‌گذارند و به تماشای تلویزیون می‌نشینند. صبح روز بعد، دوباره به محل کار خود بازمی‌گردند تا مشکلات فردی دیگر را حل کنند و فردی دیگر را ثروتمندتر سازند.

راه حل پدر بی پول

پدر بی پول من سعی می‌کرد با بازگشتن به فضای دانشگاه، مشکلات مالی خود را حل کند. او دانشگاه را دوست داشت. او در آنجا موفق بود و احساس امنیت می‌کرد. او مدارج بالاتری گرفت و به سطح دکترا رسید. اکنون با داشتن مدارج پیشرفته، توقع داشت شغلی با حقوق بالاتر به او داده شود. او سعی می‌کرد مشکلات مالی خود را از طریق ارتقاء هوش علمی و حرفه‌ای خود برطرف نماید، اما نتوانست به لحاظ مالی باهوش‌تر شود. او فردی با تحصیلات عالی و سخت‌کوش بود. متأسفانه، مدارج تحصیلی بالا و سخت کوشی، مشکلات مالی او را حل نکرد. با بالا رفتن درآمدش، مشکلات مالی او عظیم‌تر می‌شد، زیرا از حل آنها طفره می‌رفت. او سعی می‌کرد مشکلات مالی خود را با راه حل‌های علمی و حرفه‌ای حل کند.

راه‌حل پدر پولدار

پدر پولدارم به دنبال چالش‌های مالی بود، به همین دلیل کسب و کار را آغاز کرد و فعالانه به سرمایه‌گذاری پرداخت. بسیاری از مردم فکر می‌کردند او این کارها را فقط به خاطر پول

بیشتر انجام می‌داد. در حقیقت، او این کارها را می‌کرد، چون عاشق چالش‌های مالی بود. علت علاقه او به حل مشکلات مالی، نه فقط پول، بلکه باهوش‌تر شدن و بالا بردن ضریب هوشی مالی‌اش بود. پدر پولدار اغلب از بازی گلف به عنوان استعاره‌ای برای شرح دادن فلسفه پولی خود استفاده می‌کرد. او می‌گفت: «پول، امتیاز من است. صورت مالی من، کارت امتیازم است. پول و صورت مالی من نشان می‌دهند که چقدر باهوشم و این بازی را چقدر خوب انجام می‌دهم.» به عبارت ساده، پدر پولدار ثروتمندتر می‌شد، چون بازی پول، بازی او بود... و او می‌خواست در بازی خود بهترین باشد. با بالا رفتن سنش، بازی او نیز بهتر می‌شد. هوش مالی او افزایش می‌یافت و پول به سمتش سرازیر می‌گشت.

الهام این بازی

در فصول بعدی، به شرح پنج هوش مالی خواهم پرداخت که اگر افراد خواستار افزایش ضریب هوشی مالی خود و دستیابی به وحدت مالی باشند، به پرورش و توسعه‌ی آنها نیاز دارند. گرچه ممکن است پرورش این پنج هوش مالی کاری دشوار و مستلزم یک عمر تلاش باشد، اما خوشبختانه باید گفت تعداد خیلی کمی از افراد به این پنج هوش مالی اشراف دارند، و تعداد خیلی کمتری از آنها انگیزه‌ی لازم برای ارتقاء ضریب هوشی مالی خود و بالا بردن امتیازشان را دارند. تنها کافی است این هوش‌ها را بشناسید تا نسبت به ۹۵ درصد از افراد جامعه، برای حل مشکلات مالی خود توانمندتر باشید.

خود من، روزهایم را به ارتقاء هوش‌های مالی‌ام اختصاص می‌دهم. در زندگی من، کسب دانش مالی هرگز متوقف نمی‌شود. ابتدا، روش من برای ارتقاء هوش مالی‌ام، درست مثل روشم در بازی گلف، دشوار و ناشیانه بود. شکست‌ها و زیان‌های مالی بسیاری را تجربه کردم، و با ناکامی‌ها و تردیدهای شخصی فراوانی دست و پنجه نرم کردم.

ابتدا، همکلاسی‌هایم بیشتر از من پول درمی‌آوردند. امروز، این من هستم که نسبت به اغلب همکلاسی‌هایم درآمد بیشتری دارم. در عین حال که از پول لذت می‌برم، اما در اصل برای این چالش کار می‌کنم. من عاشق یادگیری هستم. من کار می‌کنم چون بازی پول را دوست دارم، و می‌خواهم در بازی خودم بهترین باشم. می‌توانستم مدت‌ها پیش خود را بازنشسته کنم. من پول بسیار زیادی دارم. اما وقتی بازنشسته شدم، چه باید بکنم؟ گلف، بازی

من نیست. گلف، کاری است که برای تفریح انجام می‌دهم. کسب و کار، سرمایه‌گذاری و پول درآوردن، بازی من است. من عاشق بازی خودم هستم. من نسبت به این بازی شور و هیجان دارم. پس اگر بازنشسته شوم، شور و هیجانم را از دست می‌دهم، و زندگی بدون شور و هیجان چه معنایی می‌تواند داشته باشد؟

چه کسی باید در بازی پول شرکت کند؟

می‌پرسید آیا به نظر من همه باید بازی پول شرکت کنند؟ پاسخ من این است، چه بخواهید چه نخواهید، هر کسی هم اکنون مشغول بازی پول است. همه‌ی ما اعم از پولدار و بی‌پول در بازی پول درگیر هستیم. تفاوت در اینجاست که برخی از مردم با سخت‌کوشی بیشتری بازی می‌کنند، به قوانین این بازی اشراف دارند، و بیش از سایرین از این قوانین در راستای منافع خود بهره می‌برند. برخی از مردم خود را بیشتر وقف این بازی می‌کنند، شور و اشتیاق بیشتری دارند و به یادگیری و برنده شدن متعهدتر هستند. وقتی صحبت از بازی پول به میان می‌آید، اغلب مردم در حال بازی هستند (البته اگر اصلاً بدانند که مشغول بازی هستند)، اما بیش از این‌که به فکر برنده شدن باشند، در صدد این هستند که بازنده نشوند.

از آنجا که همه‌ی ما به هر حال مشغول بازی پول هستیم، شاید مطرح کردن این پرسش‌ها کمک بیشتری به درک این موضوع نماید:

- آیا شما دانش‌آموز بازی پول هستید؟
- آیا خود را وقف برنده شدن در این بازی می‌کنید؟
- آیا نسبت به یادگیری این بازی اشتیاق دارید؟
- آیا می‌خواهید در این بازی تا جایی که ممکن است بهترین باشید؟
- آیا می‌خواهید تا جایی که ممکن است پولدارتر شوید؟

اگر پاسخ شما به پرسش‌های فوق مثبت است، پس به خواندن ادامه دهید. این کتاب مختص شماست. اگر پاسخ شما به پرسش‌های بالا منفی است، می‌توانید کتاب‌های ساده‌تری در این زمینه مطالعه کنید و در بازی‌های آسان‌تری شرکت کنید. درست مثل بازی گلف، گلف‌بازان حرفه‌ای بسیارند، اما تنها عده‌ی قلیلی از آنها گلف‌بازان حرفه‌ای ثروتمند هستند.

به طور خلاصه

در سال ۱۹۷۱ و ۱۹۷۴، قوانین پول تغییر کردند. این تغییرات مشکلات مالی عظیمی را در سطح جهان پدید آوردند که حل آنها مستلزم هوش مالی نیرومندتری بود. متأسفانه، دولت و مدارس ما به این تغییرات و مشکلات توجه نکردند. از همین روی، امروز با مشکلات مالی بسیار عظیمی مواجه هستیم. در دوران حیات من، آمریکا از ثروتمندترین کشور جهان به بدهکارترین کشور در جهان بدل شده است.

بسیاری از مردم امیدوارند دولت مشکلات مالی‌شان را حل نماید. نمی‌دانم دولت چگونه می‌تواند مشکلات شما را حل کند، در حالی که قادر به حل مشکلات پولی خودش نیست. به عقیده ی من، این خودِ افراد هستند که باید مشکلاتشان را حل کنند. خبر خوب این است که اگر شما مشکلات خودتان را حل کنید، هوشمندتر و ثروتمندتر می‌شوید.

درسی که باید از این فصل به خاطر بسپارید این است که همه ما اعم از غنی و فقیر، مشکلات مالی داریم. تنها راه ثروتمند شدن و رشد و توسعه هوش مالی‌تان این است که فعالانه به حل مشکلات مالی‌تان همت گمارید.

طبقه فقیر و متوسط، مایلند از مشکلات مالی پرهیز کنند یا وجود آنها را انکار نمایند. مشکل این طرز نگرش این است که به این ترتیب مشکل مالی وخیم‌تر می‌شود، و هوش مالی فرد به کندی رشد می‌کند، البته اگر اصلاً رشدی داشته باشد.

ثروتمندان مسؤولیت حل مشکلات مالی خود را به عهده می‌گیرند. آنها می‌دانند که با حل مشکلات مالی هوشمندتر می‌شوند و هوش مالی خود را افزایش می‌دهند. ثروتمندان می‌دانند که در نهایت این نه پول، بلکه هوش مالی است که آنها را ثروتمند می‌کند.

مشکل طبقه‌ی فقیر و متوسط این است که پول کافی ندارند. مشکل ثروتمندان این است که پول بسیار زیادی دارند. این مشکلات، هر دو حقیقی و به جا هستند. پرسش این است، شما خواستار کدام یک از آنها هستید؟ چنانچه می‌خواهید مشکل شما داشتن پول خیلی زیاد باشد، به خواندن ادامه دهید.

فصل ۲ :

پنج ضریب هوش مالی

پنج ضریب هوش مالی اصلی عبارتند از:

۱. ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر.
۲. ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول.
۳. ضریب هوش مالی شماره ۳: بودجه‌بندی پول.
۴. ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول.
۵. ضریب هوش مالی شماره ۵: ارتقاء دانش مالی.

هوش مالی در قیاس با ضریب هوش مالی

اغلب ما می‌دانیم فردی باضریب هوشی ۱۳۰ باید باهوش‌تر از فردی با ضریب هوشی ۹۵ باشد. همین نسبت را می‌توان در ضریب هوش مالی درنظر گرفت. شما می‌توانید در حوزه‌ی هوش آکادمیک یک نابغه باشید، اما هوش مالی‌تان در حد یک ابله باشد.

اغلب از من می‌پرسند: «فرق بین هوش مالی و ضریب هوش مالی چیست؟» پاسخ من این است، «هوش مالی بخشی از هوش ذهنی ماست که در حل مشکلات مالی از آن استفاده می‌کنیم. ضریب‌هوش مالی، مقیاس سنجش این هوش یا نحوه‌ی تعیین کمیت هوش مالی ماست. به عنوان مثال، اگر درآمد من ۱۰۰,۰۰۰ دلار است و ۲۰ درصد آن را مالیات می‌دهم، نسبت به کسی که ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد دارد و ۵۰ درصد آن را مالیات می‌دهد، هوش مالی بیشتری دارم.

در این مثال، کسی که درآمد خالصش پس از کسر مالیات ۸۰,۰۰۰ دلار است، نسبت به کسی که درآمد خالص او پس از کسر مالیات ۵۰,۰۰۰ دلار است ضریب هوش مالی بیشتری دارد. هر دوی آنها دارای هوش مالی هستند. اما، کسی که پول بیشتری را برای خودش نگاه می‌دارد، ضریب هوش مالی بیشتری دارد.

ارزیابی هوش مالی

ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر. همه‌ی ما از هوش مالی کافی برای کسب پول برخورداریم. هر قدر درآمد شما بیشتر باشد، ضریب هوش مالی شماره ۱ شما بالاتر است. به عبارت دیگر، کسی که سالیانه ۱ میلیون دلار درآمد دارد، نسبت به کسی که در سال ۳۰,۰۰۰ دلار درآمد دارد، از ضریب هوش مالی بالاتری برخوردار است. چنانچه هر یک از آنها سالیانه ۱ میلیون دلار درآمد داشته باشد، کسی که نسبت به دیگری مالیات کمتری می‌دهد، همان شخصی است که از ضریب هوش مالی بالاتری برخوردار است، زیرا او با توجه به بهره‌برداری از ضریب هوش مالی شماره ۲؛ حفاظت از پول، به هدف دستیابی به یکپارچگی مالی نزدیک‌تر است.

همه‌ی ما می‌دانیم که ممکن است کسی ضریب هوشی علمی بالایی داشته باشد و در کلاس درس یک نابغه باشد، اما در دنیای واقعی توانایی کسب پول زیاد را نداشته باشد. از نظر من، پدر بی‌پولم، معلمی بزرگ و مردی سخت‌کوش بود، او ضریب هوش علمی بالایی داشت، اما ضریب هوش مالی او پایین بود. او در دنیای علمی عملکرد خیلی خوبی داشت، اما در جهان کسب و کار ضعیف بود.

ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول. حقیقتی ساده وجود دارد مبنی بر این‌که همه می‌خواهند پولتان را از شما بگیرند. اما همه‌ی کسانی که پولتان را می‌گیرند، کلاهبردار یا قانون‌شکن نیستند. یکی از بزرگ‌ترین شکارچیان مالی پول ما، مالیات‌ها هستند. دولت‌ها به طور قانونی پول‌مان را از چنگ‌مان درمی‌آورند.

چنانچه ضریب هوش مالی شماره ۲ فردی پایین باشد، مالیات‌های بیشتری پرداخت خواهد کرد. یکی از نمونه‌های ضریب هوش مالی شماره ۲، کسی است که ۲۰ درصد از حقوقش را به صورت مالیات پرداخت می‌کند، در مقابل کسی که ۳۵ درصد از درآمدش را مالیات می‌دهد. فردی که مالیات‌های کمتری می‌پردازد، از ضریب هوش مالی بالاتری برخوردار است.

ضریب هوش مالی شماره ۳: بودجه‌بندی پول. بودجه‌بندی پول، نیازمند هوش مالی بسیار زیادی است. بسیاری از مردم پول خود را مثل یک فقیر بودجه‌بندی می‌کنند تا همچون

فردی ثروتمند. بسیاری از مردم پول خیلی زیادی به دست می‌آورند، اما نمی‌توانند پول زیادی برای خودشان نگاه دارند، زیرا بودجه‌بندی فقیرانه‌ای دارند. به عنوان مثال فردی که ۷۰,۰۰۰ دلار در سال درآمد دارد و تمام آن را خرج می‌کند، نسبت به کسی که ۳۰,۰۰۰ دلار در سال درآمد دارد و می‌تواند با بودجه‌ای ۲۵,۰۰۰ دلاری به خوبی زندگی کند و ۵۰۰۰ دلار آن را سرمایه‌گذاری کند، از ضریب هوش مالی شماره ۳ پایین‌تری برخوردار است. این‌که بتوانیم به‌رغم میزان درآمدمان، خوب زندگی کنیم و با این‌حال سرمایه‌گذاری نیز داشته باشیم، نیازمند سطح بالایی از هوش مالی است. بودجه‌بندی درآمد مازاد، مبحثی است که به تفصیل به آن خواهیم پرداخت.

ضریب هوش مالی شماره ٤: اهرم ساختن از پول. پس از این‌که فردی درآمد مازاد خود را بودجه‌بندی می‌کند، چالش مالی بعدی او این است که درآمد مازاد خود را سرمایه‌گذاری نماید. اغلب مردم درآمد مازاد خود را در بانک سرمایه‌گذاری می‌کنند. تا قبل از سال ۱۹۷۱ (قبل از این‌که دلار آمریکا تبدیل به یک ارز شود) این کار هوشمندانه‌ای بود. همچنین، پس از سال ۱۹۷۴، کارگران برای بازنشستگی خود نیاز به پس‌انداز بیشتری داشتند. میلیون‌ها کارگر نمی‌دانستند پول خود را کجا سرمایه‌گذاری کنند، به همین دلیل درآمد مازاد خود را در سبد سهام صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری می‌کردند، با این امید که پول خود را به سودآوری برسانند.

گرچه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در سبدهای سهام متنوع صندوق‌های مشترک، نوعی اهرم ساختن از پول است، راه‌های بهتری نیز برای سودآور کردن پول‌تان وجود دارند. هر فرد صادقی باید بپذیرد که پس‌انداز کردن پول و سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مشترک، نیازمند هوش مالی زیادی نیست. شما می‌توانید پس‌اندازکردن پول و سرمایه‌گذاری آن در صندوق‌های مشترک را به یک میمون نیز تعلیم دهید.

ضریب هوش مالی شماره ۴ براساس نسبت سودآوری به سرمایه‌گذاری ارزیابی می‌شود. به عنوان مثال، فردی که ۵۰ درصد از پول خود را به عنوان سود دریافت می‌کند، نسبت به کسی که ۵ درصد سود می‌گیرد، ضریب هوش مالی شماره ۴ بالاتری دارد. و کسی که سود معاف از مالیات او ۵۰ درصد باشد، نسبت به کسی که ۵ درصد سود دریافت می‌کند و بابت آن ۳۵ درصد مالیات می‌دهد از ضریب هوش مالی بالاتری برخوردار است.

یک نکته‌ی دیگر؛ بسیاری از افراد فکر می‌کنند دریافت سودهای بیشتر از محل سرمایه‌گذاری، نیازمند تحمل ریسک بالاتر است. این امر حقیقت ندارد. در بخش‌های بعدی این کتاب، شرح خواهم داد که چگونه با وجود سودهای استثنایی، مالیات خیلی کم می‌دهم، یا اصلاً مالیات نمی‌دهم و تمام این‌ها با ریسک خیلی پایین صورت می‌گیرد. به نظر من، داشتن یک سبد سهام متنوع در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری و پس‌انداز پول در بانک، ریسکی به مراتب بالاتر از کاری که من انجام می‌دهم دارد. تنها چیزی که مطرح است، هوش مالی است.

ضریب هوش مالی شماره ۵: ارتقاء دانش مالی. در این جمله نکته‌ی بسیار خردمندانه‌ای نهفته است، «قبل از این‌که بتوانید بدوید، باید راه رفتن را بیاموزید.» این امر درباره‌ی هوش مالی صدق می‌کند. پیش از آن‌که مردم بتوانند یاد بگیرند که چگونه از محل سرمایه‌گذاری خود صاحب سودهای چشمگیر شوند (ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول)، باید نحوه‌ی راه رفتن را بیاموزند؛ بدین معنا که اصول و بنیان‌های هوش مالی را فرا بگیرند.

یکی از دلایلی که بسیاری از مردم با ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول، مشکل دارند، این است که یاد گرفته‌اند پول‌شان را به دست «کارشناسان» مالی هم‌چون متصدیان بانک و مدیر صندوق مشترک سرمایه‌گذاری خود بسپارند. مشکل سپردن پول‌تان به کارشناسان مالی این است که خودتان از یادگیری بازمی‌مانید، و نمی‌توانید هوش مالی خود را افزایش دهید، و در نتیجه نمی‌توانید کارشناس مالی خودتان شوید. اگر فردی دیگر پول شما را مدیریت کند و مشکلات مالی شما را حل نماید، شما نمی‌توانید هوش مالی خود را افزایش دهید. در حقیقت، شما با پول خودتان باعث پرورش هوش دیگران می‌شوید!

چنانچه بنیانی مستحکم از دانش مالی داشته باشید، ارتقاء هوش مالی برای‌تان آسان است. اما در صورتی که ضریب هوش مالی شما ضعیف باشد، دانش مالی جدید می‌تواند برای‌تان گیج‌کننده و دارای کمترین ارزش باشد. مثالی که در باره‌ی نوابغ ریاضی ذکر کردم که هنوز نیاز داشتند از ۲+۲ شروع کنند به خاطر دارید؟ یکی از مزیت‌های کسب دانش مالی این است که به مرور زمان نسبت به اطلاعات مالی پیچیده‌تر درک بهتری خواهید داشت، درست همان‌طور که ریاضیدانان می‌توانند پس از سال‌ها حل مسائل ریاضی، معادلات پیچیده

را حل کنند. اما، باز هم نیاز دارید قبل از این‌که بدوید، راه رفتن را یاد بگیرید.

اکثر ما در کلاس، جلسه‌ی سخنرانی، یا گفتگویی با محوریت چنین اطلاعاتی بوده‌ایم. یا در کلاسی حضور داشتیم که اطلاعات مورد بحث چنان پیچیده بودند که هر چه تلاش کردیم نتوانستیم آنها را بفهمیم. این بدان معناست که یا معلم خوب تدریس نمی‌کند، یا دانش‌آموز نیاز به اطلاعات پایه‌ای بیشتری دارد.

من شخصاً در خصوص دانش مالی عملکرد خیلی خوبی دارم. پس از سال‌ها مطالعه، می‌توانم درکلاس درسی بنشینم و اغلب مفاهیم مالی را درک کنم. اما، وقتی صحبت از فن‌آوری به میان می‌آید، مثل غارنشین‌ها می‌شوم. در زمینه فن‌آوری، درکی هم‌چون یک دایناسور دارم. به ندرت می‌توانم از گوشی همراه یا رایانه استفاده کنم. هر چیزی در رابطه با فن‌آوری برای من غیرقابل فهم است. وقتی صحبت از ضریب هوش فن‌آوری به میان می‌آید، ضریب هوشی من صفر است. موضوع این است که همه‌ی ما باید از جایی شروع کنیم. مسلماً اگر من سعی کنم در یک کلاس طراحی وب سایت نام‌نویسی کنم، دچار دردسر جدی می‌شوم. زیرا، قبل از این‌که کسی بخواهد طراحی وب سایت را بیاموزد، باید یاد بگیرد که چگونه رایانه را روشن کند! درک اطلاعات پایه‌ای مورد نیاز برای موفقیت در این کلاس، برای من مشکل است.

کار من در این کتاب این است که دانش مالی را به سادگی هرچه ممکن شرح دهم. کار من این است که به درک برخی از راهبردهای مالی بسیار پیچیده کمک کنم. در این کتاب به شما متعهد می‌شوم فقط درباره‌ی آن دسته از کارهایی که انجام داده‌ام یا در حال حاضر مشغول انجام آنها هستم، مطلب بنویسم. همان‌طور که می‌دانید، مدرسان و نویسندگان بسیاری هستند که به شما می‌گویند چه باید بکنید، اما به توصیه‌ی خودشان عمل نمی‌کنند. بسیاری از کارشناسان و مدرسان مسائل مالی، واقعاً نمی‌دانند مطالبی که درباره‌ی آنها صحبت می‌کنند یا می‌نویسند، واقعاً کارساز هستند یا نه. به عبارت دیگر، بسیاری از مردم *عالم بی‌عمل* هستند.

به عنوان مثال، بسیاری از کارشناسان مالی، پس‌انداز پول در بانک و سرمایه‌گذاری در سبدهای سهام صندوق‌های مشترک سودآور را به افراد توصیه می‌کنند. مشکل این توصیه این است که اغلب آنها نمی‌دانند آیا این کار در طول زمان به نفع افراد خواهد بود یا نه.

توصیه‌ای به ظاهر خوب و ساده که عمل به آن به هوش مالی زیادی نیاز ندارد. پرسش من این است، «آیا این توصیه مؤثر واقع خواهد شد؟» آیا مشاور مالی مزبور به شما تضمین خواهد داد که با این روش به امنیت مالی دست پیدا کنید؟ اگر ارزش دلار به صفر تنزل کند و پس‌اندازهای‌تان از بین برود، چه باید کرد؟ اگر بازار سهام، هم‌چون سال ۱۹۲۹ سقوط کند، چه باید کرد؟ آیا یک سبد سهام سودآور صندوق مشترک، پس از وحشت و فروپاشی بازار سهام، پابرجا خواهد ماند؟ چه باید کرد اگر در اثر سقوط قیمت دلار و کاهش قدرت خرید آن، درصد تورم سر به فلک بکشد و قیمت یک لیتر شیر ۱۰۰ دلار شود؟ آیا می‌توانید از عهده‌ی چنین ضرر و زیانی برآیید؟ چه باید کرد اگر دولت ایالات متحده نتواند هزینه‌های تأمین اجتماعی و بیمه سالمندانش را بپردازد؟

هرگاه چنین توصیه‌ای را از یک کارشناس مالی می‌شنوم، از ترس خودم را جمع می‌کنم، «پولتان را در بانک پس‌انداز کنید و در یک سبد سهام صندوق‌های مشترک سودآور سرمایه‌گذاری کنید.» می‌خواهم از آن کارشناس بپرسم،«آیا شما تضمین می‌کنید این راهکار مالی مؤثر واقع شود؟ آیا شما تضمین می‌کنید این راهکار مالی من و خانواده‌ام را تا آخر عمر در امنیت مالی نگاه دارد؟» چنانچه کارشناس مالی مزبور صادق باشد، باید بگوید، «نه، من نمی‌توانم تضمین کنم، توصیه‌ای که در رابطه با پول‌تان به شما می‌دهم، شما را در امنیت مالی نگاه دارد.»

من نیز نمی‌توانم تضمین کنم آن‌چه به شما توصیه می‌کنم، آتیه‌ی مالی امنی را برای شما و خانواده‌تان رقم زند. زیرا تغییرات و شرایط غیرمنتظره بسیاری را پیش‌رو داریم. جهان به سرعت در حال تغییر است. قوانین تغییر کرده‌اند و این تغییرات هم‌چنان ادامه دارند. گسترش فن‌آوری، به ملت‌های فقیر قدرت پولی می‌دهد، ثروتمندان و فقرای بیشتری پدید می‌آیند، و مسائل و فرصت‌های مالی عظیم‌تری رقم می‌خورند.

علت این‌که من کتاب می‌نویسم، روش‌های مالی ابداع می‌کنم و بر اهمیت پنج هوش مالی تأکید می‌ورزم، این است که به باور من، ایالات متحده و جهان آبستن تحول اقتصادی بی‌سابقه‌ای هستند. مسائل مالی بسیاری حل نشده باقی مانده‌اند. و ما به جای بهره‌گیری از دانش مالی برای حل آنها، پول کم پشتوانه به آنها تزریق می‌کنیم. ما از ایده‌های قدیمی برای حل مشکلات زندگی مدرن استفاده کرده‌ایم. استفاده از ایده‌های قدیمی برای حل مشکلات

جدید، فقط و فقط مسبب مشکلات عظیم‌تر و جدیدتری خواهد شد. به همین علت، من براین باورم که هوش‌های مالی پنج گانه دارای اهمیت هستند. اگر این پنج هوش مالی را ارتقاء دهید، احتمال این‌که در دنیایی به شدت رو به تغییر موفق شوید، بیشتر است. بدین ترتیب بهتر می‌توانید مشکلات خود را حل کنید و هوش مالی خود را ارتقاء دهید.

عمل به آن‌چه به شما توصیه می‌کنم

می‌خواهم به شما اطمینان بدهم مطالب کتاب حاضر فقط و فقط درباره کارهایی است که انجام می‌دهم یا انجام داده‌ام. به همین دلیل اغلب بخش‌های این کتاب بیشتر در قالب داستان نگاشته شده‌اند، تا نظریه‌ی مالی. این بدان معنا نیست که به شما می‌گویم درست مثل من عمل کنید، یا منظورم این نیست هر روشی که من به کار می‌برم، برای شما هم کارساز است. صرفاً می‌خواهم تجاربم را در اختیار شما قرار دهم، سفری توأم با حل مشکلات مالی که امروز هم ادامه دارد. من مطالبی را که آموخته‌ام با شما در میان می‌گذارم، با این نیت که به افزایش ضریب هوشی مالی شماره پنج؛ ارتقاء دانش مالی، کمک کند.

این را هم می‌دانم که همه‌ی پاسخ‌ها نزد من نیست. نمی‌دانم آیا توانایی حفظ و بقای خود طی یک فاجعه‌ی مالی عظیم را دارم یا نه. فقط می‌دانم نگرش من به تمام مشکلات و چالش‌های آتی، به مثابه فرصت‌هایی است برای باهوش‌تر شدن و افزودن بر ضریب هوشی مالی‌ام. من بر این باورم که با توجه به هوش مالی‌ام، می‌توانم در چنین شرایطی، به جای ترس و وحشت، خود را با شرایط وفق دهم و به موفقیت برسم. آرزو می‌کنم شما نیز همین نگرش را داشته باشید، علت ایجاد شرکت ریچ‌دد[1]، محصولات و برنامه‌هایش نیز همین بود. هدف ما، داشتن پاسخ‌های مالی درست نیست، مقصود ما برخوردار شدن از توانمندی‌های مالی درست است. همان طور که پدر پولدارم می‌گفت، «*پاسخ‌ها* مربوط به گذشته‌اند و *توانایی‌ها* مربوط به آینده.»

ما ضریب هوش‌های متفاوتی داریم

همه‌ی ما با هم تفاوت داریم. ما دارای علایق و نفرت‌های متفاوتی هستیم. ما قدرت‌ها و

1. The Rich Dad Company

ضعف‌های متفاوتی داریم. ما استعدادها و نبوغ‌های متفاوتی داریم.

این را می‌گویم، چون فکر نمی‌کنم هوش مالی مهم‌ترین هوش، یا تنها هوش است. هوش مالی صرفاً هوشی است که به آن احتیاج داریم چون در جهانی زندگی می‌کنیم که پول - یا دقیق‌تر بگوییم ارز در آن وجود دارد. همان‌طور که پدر پولدارم می‌گفت، «چه ثروتمند باشیم، چه فقیر، باهوش باشیم یا نه، همه‌ی ما از پول استفاده می‌کنیم.»

هوش، انواع بسیار مهمی دارد، از جمله هوش پزشکی. هر بار که نزد پزشکم می‌روم، ممنونم از این‌که او زندگی خود را صرف پرورش هوش و استعداد خویش کرده است. از این بابت نیز خرسندم که پول کافی دارم و بیمه هستم و می‌توانم هزینه‌ی مشکلات درمانی که ممکن است با آنها مواجه شوم را بپردازم. پدر پولدار در این خصوص می‌گفت، «پول، مهم‌ترین چیز در زندگی نیست، اما بر هر چیز مهمی که در زندگی داریم، تأثیرگذار است.» وقتی به این موضوع فکر کنید، متوجه می‌شوید که پول روی کیفیت زندگی، سلامت و تحصیلات ما تأثیر می‌گذارد. مطالعات نشان می‌دهند که افراد فقیر از تندرستی کمتر، تحصیلات کمتر و طول عمر کمتری برخوردارند.

پیش از این‌که به نحوه‌ی رشد و پرورش پنج هوش مالی بپردازیم، می‌خواهم این نکته را روشن کنم که فکر نمی‌کنم هوش مالی، مهم‌ترین هوش باشد. پول، مهم‌ترین رکن زندگی نیست. با این وجود، اگر قدری تأمل کنید و بیندیشید، در می‌یابید که هوش مالی بر بسیاری از چیزهایی که برای شما و زندگی‌تان مهم هستند، تأثیرگذار است.

انواع دیگر هوش‌ها

امروزه، شماری از هوش‌های متفاوت را می‌شناسیم که برای بقا و پیشرفت در جامعه به آنها نیاز داریم. سه هوش مهم عبارتند از :

۱. **هوش آکادمیک یا علمی.** هوش آکادمیک عبارت است از توانایی ما برای خواندن، نوشتن، انجام عملیات ریاضی و پردازش اطلاعات. این هوش بسیار مهمی است. ما از این هوش برای حل مسائلی از قبیل این‌که بدانیم کجا و چه زمان ممکن است طوفان شود و باید انتظار چه نوع ویرانی را داشته باشیم، استفاده می‌کنیم.

۲. **هوش حرفه‌ای.** هوشی که برای کسب یک مهارت و درآمد حاصل از آن به‌کار

گرفته می‌شود. به عنوان مثال، یک پزشک، سالیان سال از عمرش را صرف پرورش این هوش بسیار مهم می‌نماید و در عوض این مهارت برای او درآمد قابل توجهی تولید می‌کند و در عین حال مشکلات بسیاری از مردم را برطرف می‌نماید.

به عبارت ساده، هوش حرفه‌ای، هوشی است که برای حل مشکلات مردم از آن استفاده می‌کنیم، و مردم حاضرند بابت راه‌حل‌های‌مان به ما پول بدهند. اگر اتومبیل من خراب باشد، خیلی خوشحال می‌شوم به یک مکانیک پول بدهم تا آن را برایم تعمیر کند. من با کمال میل به مستخدم خانه بابت خدماتش پول می‌پردازم. او مشکل بسیار بزرگی را برای من و همسرم حل می‌کند. او در زندگی ما جایگاه مهمی دارد.

در کسب و کارهایی که دارم، ابعاد متفاوت کارها توسط افراد متفاوتی انجام می‌شوند. این افراد دارای مهارت‌های بی نظیر در زمینه‌ی روابط انسانی و نیز رشته‌های فنی هستند. این افراد با هوش‌های متنوعی که در خود پرورش داده‌اند، در کسب و کارهایم اهمیت اساسی دارند. یکی از درس‌های مهمی که از پدر پولدار گرفتم این بود که کسب و کارهای متفاوت نیازمند هوش‌های فنی متفاوت هستند. به عنوان مثال، در شرکت ریچ‌دد، من نیاز به افرادی با مهارت‌های عالی در زمینه کسب و کار و نیز روابط انسانی دارم. در کسب و کارهایی که مربوط به املاک هستند، به افرادی با مهارت‌های فنی هم‌چون متخصصان لوله کشی و برق نیاز دارم.

۳. هوش تندرستی. تندرستی و ثروت با هم مرتبطند. حفظ سلامتی و تندرستی، به سرعت به عظیم‌ترین مشکلی که جهان ما با آن روبروست، تبدیل می‌شود. تأمین اجتماعی، به خودی خود یک مشکل ۱۰ تریلیون دلاری است. بیمه پزشکی سالمندان، مشکلی ۶۴ تریلیون دلاری است. همان‌طور که می‌دانید، عده‌ی بسیاری از مردم، از طریق بیمار کردن سایرین ثروتمند می‌شوند. صنایعی از قبیل؛ خوراکی‌های مضر، نوشابه، سیگار، الکل و داروهای نسخه‌ای، چند نمونه‌ی جزئی هستند. هزینه‌ی این قبیل مشکلات جسمانی، در قالب مالیات‌ها، به من و شما تحمیل می‌شوند.

چند ماه قبل، به انجمنی تحت عنوان پسران و دختران رفتم تا در برنامه‌ی آموزش مالی آنها همکاری کنم. تجربه‌ای بود که چشمانم را به روی حقیقتی گشود. وقتی با دندانپزشک کارکنان صحبت کردم، متوجه شدم علت اصلی این‌که کودکان ساکن مرکز شهر مدرسه را

ترک می‌کنند، دندان درد است. علت این دندان دردها، مصرف نوشیدنی‌های شیرین و کمبود دندانپزشک است. امری که می‌تواند بچه‌ها را به سوی انواع بیماری‌ها و چاقی سوق دهد و احتمال ابتلا به دیابت را در آنها افزایش دهد. من شخصاً فکر می‌کنم، این خیلی ناراحت‌کننده است که ایالات متحده میلیاردها دلار برای یک جنگ هزینه می‌کند، در حالی که قادر نیست به تمام کودکان این مرز و بوم، آموزش سلامتی ارائه دهد و هزینه‌های سلامت آنها را تأمین نماید.

نکته‌ای که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که ما برای این‌که بتوانیم در این مدینه‌ی فاضله‌ی جدید زندگی مطلوبی داشته باشیم، به آموزش‌ها و هوش‌های متفاوتی نیاز داریم. گرچه معتقد نیستم هوش مالی مهم‌ترین هوش است، اما بر تمام ابعاد مهم زندگی ما تأثیرگذار است.

هر کسی نیاز به هوش مالی ندارد

اگر آن‌قدر خوش اقبال هستید که ثروتی به ارث برده‌اید، نیاز به هوش مالی زیادی ندارید، البته مادام که افرادی با هوش مالی را استخدام کنید. اگر قصد دارید به خاطر پول ازدواج کنید، باز هم نیاز به هوش مالی ندارید. اگر فردی با استعداد هستید و دنیا از همان سنین پایین به شما پول و ثروت را ارزانی داشته است، نیاز چندانی به هوش مالی ندارید مگر این‌که شما هم یک ام.سی.همر باشید!

به علاوه، اگر برنامه‌ی شما این است که شغلی دولتی داشته باشید و تا آخر عمر از حقوق بازنشستگی استفاده کنید، یا چنانچه برای شرکتی قدیمی متعلق به عصر صنعتی هم‌چون جنرال موتورز[1] کار می‌کنید که هنوز هم کارکنان خود را تحت پوشش مزایای بازنشستگی قرار می‌دهد و تا آخر عمر حقوق بازنشستگی و هزینه‌های درمانی آنها را تأمین می‌کند، نیازی به هوش مالی زیاد ندارید.

اما در صورتی که شما هم مثل اکثر مردم هستید، برای حفظ حیات خود در این دنیا به میزانی از هوش مالی نیاز دارید، حتی اگر برنامه‌ی شما این است که تحت پوشش تأمین اجتماعی و بیمه‌ی درمانی قرار گیرید. در حقیقت، اگر برنامه‌ی شما این است که با چنین مبالغ

1. General Motors

اندکی از پول زندگی کنید، ممکن است به دانش مالی بسیار زیادی نیاز داشته باشید.

چه کسی به بیشترین ضریب هوش مالی نیاز دارد؟

وقتی به تصویر چهاروجهی گردش پول در زیر نگاه کنیم، راحت‌تر می‌فهمیم چه کسی به بالاترین ضریب هوش مالی نیاز دارد.



برای آن دسته از افراد که ممکن است کتاب دوم از مجموعه‌ی پدر پولدار، تحت عنوان *کسب ثروت به شیوه پدر پولدار*[1] را نخوانده باشند، محور اصلی این کتاب یعنی چهاروجهی گردش پول را به طور خلاصه شرح می‌دهم. چهار وجهی گردش پول، چهار گروه متفاوت از مردم را ترسیم می‌کند که دنیای پول را تشکیل می‌دهند.

در این چهاروجهی:

E نمایانگر کارمند است.

S نشان دهنده صاحب کسب و کار کوچک، خویش‌فرما، یا فرد متخصص است.

B نمایانگر کارآفرین یا صاحب کسب‌وکار بزرگ، با ۵۰۰ کارمند یا بیشتر است.

I نمایانگر سرمایه‌گذار است.

کسانی که مسیر شغلی آنها در وجه E یا کارمندی است، ممکن است فکر کنند نیاز به هوش مالی زیادی ندارند. همین امر درباره کسانی که در وجه S قرار دارند نیز صادق است.

پدر بی‌پولم که به عنوان یک معلم مدرسه، بیشترین سالیان عمرش را در وجه کارمندی سپری کرد، ارزش زیادی برای هوش مالی قائل نبود. و این روند تا جایی ادامه یافت که او شغلش را از دست داد و وارد دنیای کسب و کار شد. در کمتر از یک سال، تمام پس‌انداز و

1. CASHFLOW Quadrant

اندوخته‌ی بازنشستگی‌اش را از دست داد. به گونه‌ای که اگر تحت پوشش تأمین اجتماعی و بیمه درمانی نبود، ممکن بود با مشکل مالی جدی مواجه شود.

مادرم که پرستار بود، از من می‌خواست پزشک شوم. او می‌دانست که می‌خواهم ثروتمند شوم، و پولدارترین آدم‌هایی که او می‌شناخت، پزشک بودند. او از من می‌خواست در وجه خویش‌فرمایی باشم. بدیهی است، این موضوع مربوط می‌شد به روزهایی که هنوز هزینه‌های سوءعملکرد بیمه سر به فلک نکشیده بود. از طرفی او که یک پرستار بود، فکر نمی‌کرد نیاز چندانی به هوش مالی داشته باشد. راه‌حل او برای من این بود که فقط شغلی با حقوق بالا داشته باشم. همان‌طور که می‌دانید، بسیارند کسانی که شغل‌هایی با حقوق بالا دارند، اما هیچ پولی ندارند.

چنانچه قصد دارید کارآفرینی با کسب‌وکار بزرگ یا سرمایه‌گذاری حرفه‌ای در وجه سرمایه‌گذاران باشید، باید بدانید در این بخش‌ها هوش مالی حرف اول و آخر را می‌زند. برای کسانی که در وجه‌های کسب‌وکارهای بزرگ و سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کنند، هوش مالی حائز اهمیت است، زیرا درآمد این وجه‌ها وابسته به این هوش است. در وجوه صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ و سرمایه‌گذاران، هر قدر هوش مالی شما بالاتر باشد، درآمدتان بیشتر خواهد بود.

پدر پولدار به من می‌گفت، «تو می‌توانی پزشکی موفق و در عین حال فقیر باشی. می‌توانی یک معلم مدرسه‌ی موفق و فقیر باشی. اما نمی‌توانی یک کارآفرین یا سرمایه‌گذار موفق باشی و فقیر هم باشی. در وجه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری، پول معیار موفقیت است. به همین دلیل است که هوش مالی از چنین اهمیتی برخوردار است.»

به طور خلاصه

پس از سال ۱۹۷۱، دلار تبدیل به یک ارز شد. در سال ۱۹۷۴، صاحبان کسب و کار از پرداخت حقوق مادام‌العمر به کارکنان خودداری کردند. در نتیجه‌ی این دو تغییر عمده، هوش مالی، جایگاهی مهم‌تر از همیشه پیدا کرد. در عین حال که هوش مالی برای همه مهم است، اما برای برخی افراد، بویژه کسانی که در مسیر کارآفرینی و سرمایه‌گذاری هستند، اهمیت حتی بیشتری دارد. اگر قصد دارید از طریق کارآفرینی و سرمایه‌گذاری به ثروت دست پیدا

کنید، شناخت پنج هوش مالی برای‌تان مهم است، و باید بدانید که آنها را در مدرسه یاد نخواهید گرفت.

به طور خلاصه، این پنج ضریب هوش مالی عبارتند از:

۱. ضریب هوش شماره ۱: کسب پول بیشتر.
۲. ضریب هوش شماره ۲: حفاظت از پول.
۳. ضریب هوش شماره ۳: بودجه‌بندی پول.
۴. ضریب هوش شماره ۴: اهرم ساختن از پول.
۵. ضریب هوش شماره ۵: ارتقاء دانش مالی.

هوش مالی، هوشی است که از آن برای حل مسائل مالی خاص، معیارهای ضریب هوش مالی، کمیت‌ها یا نتایج‌مان بهره می‌گیریم.

و حالا می‌پردازیم به ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر.

فصل ۳:

ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر

پس از چهار سال تحصیل در آکادمی ناوگان بازرگانی در کینگز پوینت نیویورک[1]، در سال ۱۹۶۹ فارغ‌التحصیل شدم و به عنوان نخستین شغل، مسؤولیت هدایت کشتی‌های نفتکش شرکت استاندارد اویل[2] کالیفرنیا را به عهده گرفتم. من افسر سوم کشتی بودم و در آب‌های اطراف کالیفرنیا، هاوایی و آلاسکا و تائیتی سفر می‌کردم. شغلی عالی در یک شرکت بزرگ بود. فقط هفت ماه کار می‌کردم و سپس پنج ماه تعطیل بودم و می‌توانستم دنیا را ببینم و حقوق خوبی حدود ۴۷۰۰۰ دلار در سال می‌گرفتم، چیزی معادل ۱۴۰,۰۰۰ دلار امروز.

در سال ۱۹۶۹، یک حقوق ۴۷۰۰۰ دلاری برای جوانی که تازه از دانشکده فارغ‌التحصیل شده بود، پول زیادی به حساب می‌آمد. با این حال، در مقایسه با همکلاسی‌هایم، حقوق من پایین بود. برخی از همکلاسی‌هایم شغل‌های‌شان را به عنوان افسر سوم با حقوق ۷۰۰۰۰ تا ۱۵۰۰۰۰ در سال شروع کرده بودند. پولی که امروز معادل ۲۵۰۰۰۰ دلار تا ۵۰۰۰۰۰ دلار در سال به عنوان حقوق فردی تازه‌کار است. این مقدار حقوق برای جوانی بیست و دو ساله که تازه درسش تمام شده، بد نیست.

حقوق من به این علت از سایر همکاسی‌هایم پایین‌تر بود که استاندارد اویل در اتحادیه شرکت‌های کشتیرانی عضویت نداشت. لذا حقوق همکاسی‌هایم که از سوی اتحادیه تعیین می‌شد بیشتر از من بود.

تنها پس از چهار ماه کار کردن به عنوان افسر سوم کشتی، از شغل پردرآمدم در شرکت استاندارد اویل استعفاء دادم و برای جنگ با ویتنام به تفنگداران دریایی ایالات متحده آمریکا ملحق شدم. احساس می‌کردم باید به کشورم خدمت کنم. در آن زمان، بسیاری از دوستانم هر کاری می‌کردند که از خدمت نظام پرهیز کنند. بسیاری به دانشکده فوق لیسانس می‌رفتند؛ یکی از دوستانم به کانادا رفت و آن‌جا پنهان شد. سایرین ابتلا به بیماری‌های عجیب را بهانه

---

1. U.S. Merchant Marine Academy at Kings Point
2. Standard Oil

می‌کردند، با این امید که معافیت پزشکی بگیرند.

من از خدمت نظام معاف بودم، زیرا دارای تخصص غیرنظامی مهمی بودم. از آنجا که نفت برای جنگ اهمیت ویژه‌ای دارد و من برای یک شرکت نفتی کار می‌کردم، اداره‌ی نظام وظیفه نمی‌توانست روی من دست بگذارد. من مجبور نبودم مثل دوستانم از جنگ فرار کنم. بسیاری از دوستانم وقتی فهمیدند می‌خواهم خودم داوطلبانه بروم و بجنگم، شگفت‌زده شدند. من مجبور نبودم؛ اما این خواسته‌ی من بود.

رفتن به منطقه‌ی جنگی و جنگیدن دشوارترین بخش تصمیمم نبود. قبلاً در سال ۱۹۶۶ در خلیج کام‌ران[1] واقع در ویتنام به عنوان دانشجو در زمینه‌ی محموله‌های دریایی مطالعه می‌کردم. از دیدِ ساده و بی‌تکلف من، جنگ در واقع پدیده‌ای هیجان‌انگیز بود. من توجهی به جنگیدن، کشتن و احتمالاً کشته شدن نداشتم.

دشوارترین قسمت این تصمیم، کاهش یافتن درآمدم بود که مجبور بودم بپذیرم. حقوق دریافتی ستوان دوم‌های ناوگان نیروی دریایی ۲۴۰۰ دلار در سال بود. من در استاندارد اویل در عرض دو هفته این مقدار پول را می‌گرفتم. از همه مهم‌تر، با درنظر گرفتن این نکته که در آن شرکت فقط هفت ماه در سال کار می‌کردم و پنج ماه تعطیل بودم، با خدمت در نظام، از مزیت‌های بسیاری چشم‌پوشی می‌کردم. در آن شرکت ماهیانه ۷۰۰۰ دلار به مدت هفت ماه دریافت می‌کردم و سپس پنج ماه به تعطیلات می‌رفتم، بدون این‌که حقوقی بگیرم یا از این بترسم که به خاطر کار نکردن اخراج شوم. معامله بدی نبود. شاید همین امروز خیلی از افراد خواستار چنین موقعیت کاری باشند.

استاندارد اویل که شرکتی بسیار وطن‌پرست بود، وقتی مطلع شد که قصد دارم به خاطر خدمت به وطن کارم را ترک کنم، تصمیم مرا به خوبی درک کرد. آنها به من گفتند که می‌توانم دوباره سر کارم برگردم ـ البته اگر زنده بازگردم. طی دورانی که در نظام خدمت کردم با توجه به ارشدیتی که در شرکت استاندارد اویل داشتم، با من رفتار شد.

تا به امروز، هرگاه به خاطر می‌آورم که از دفتر سانفرانسیسکو واقع در خیابان مارکت[2] خارج شدم، حالت وحشتناکی در معده‌ام احساس می‌کنم. در آن زمان دائم از خودم

1. Cam Ranh Bay
2. Market Street

می‌پرسیدم، «داری چه کار می‌کنی؟ دیوانه شده‌ای؟ مجبور نیستی بروی. مجبور نیستی بجنگی. تو از خدمت نظام معاف هستی. بعد از چهار سال درس خواندن در دانشکده، حالا موقعیتی پیش آمده که می‌توانی درآمد خوبی داشته باشی.» وقتی فکر می‌کردم درآمدم از ۴۰۰۰ دلار در ماه به ۲۰۰ دلار در ماه می‌رسد، غوغایی در درونم به پا می‌خواست، به حدی که کم مانده بود برگردم و خواهش کنم که دوباره در شرکت مشغول به کار شوم.

برای آخرین بار به ساختمان استاندارد اویل نگاهی انداختم، سپس با اتومبیل به سمت میدان جیراردلی[1] رفتم تا هم‌چون مردی ثروتمند، در رستوران محبوبم بوئناویستا[2] پول خرج کنم. حالا که دیگر قرار بود در ناوگان نیروی دریایی ماهیانه ۲۰۰ دلار حقوق بگیرم، می‌دانستم ممکن است این آخرین باری باشد که بتوانم احساس فردی ثروتمند را داشته باشم و هم‌چون ثروتمندان پول خرج کنم. پول زیادی در جیبم داشتم و می‌خواستم از آن لذت ببرم.

صبح روز بعد، رانندگی از سان فرانسیسکو به پنساکولا[3] را آغاز کردم، جایی که قرار بود آموزش پروازم شروع شود، در اکتبر ۱۹۶۹، خودم را به دانشکده پرواز معرفی کردم. دو هفته بعد، وقتی دیدم ۲۰۰ دلار حقوق در ماه آن هم پس از کسر مالیات چه حسی دارد، کم مانده بود بمیرم.

پنج سال بعد، در حالی که یک سال را در ویتنام سپری کرده بودم، با افتخار از ناوگان دریایی خارج شدم. نخستین و سریع‌ترین اقدامی که کردم، در راستای ارتقاء ضریب هوشی مالی شماره ۱ یعنی کسب پول بیشتر بود. در آن زمان بیست و هفت سال داشتم و می‌توانستم یکی از این دو شغل خیلی خوب را انتخاب کنم، اولی به عنوان افسر کشتی و دومی به عنوان خلبان.

برای مدتی فکر کردم به شرکت استاندارد اویل برگردم و از آنها بخواهم دوباره استخدامم کنند. استاندارد اویل را دوست داشتم، همچنین سان‌فرانسیسکو را. حقوق آن شرکت را نیز دوست داشتم. می‌توانستم با حقوق سالیانه ی ۶۰,۰۰۰ دلار شروع به کار کنم، زیرا استاندارد اویل دوران خدمت من در ناوگان دریایی را به حساب ارشدیت من گذاشته بود.

گزینه‌ی دوم من، شغل خلبانی در خطوط هوایی بود. به اغلب خلبانانی که با آنها همکار بودم، شغل‌های خیلی خوبی پیشنهاد می‌شد که حقوق آنها برای شروع، سالیانه ۳۲۰۰۰ دلار

1. Ghirardelli Square
2. Buena Vista
3. Pensacola

بود. گرچه این میزان حقوق به خوبی حقوق شرکت استاندارد اویل نبود، اما شغل خلبانی خطوط هوایی برایم جذابیت داشت. از همه مهم‌تر این‌که خطوط هوایی هر چقدر هم که به من پرداخت می‌کرد، بهتر از حقوق ناوگان دریایی بود که پس از پنج سال خدمت، به من که یک خلبان بودم ماهیانه ۹۸۵ دلار حقوق می‌داد.

اما، به جای این‌که به شرکت استاندارد اویل بازگردم یا به استخدام خطوط هوایی درآیم، شغلی در شرکت زیراکس[1] واقع در ناحیه تجاری هونولولو پیدا کردم. بار دیگر، از درآمدم کاسته می‌شد. دوستان و خانواده‌ام فکر می‌کردند جنگ مرا دیوانه کرده است.

اکنون ممکن است بپرسید چرا باید در شهری بسیار گران‌قیمت مثل هونولولو[2]، در شرکتی با حقوق ماهیانه ۷۲۰ دلار استخدام می‌شدم. پاسخ این پرسش در موضوع کتاب حاضر نهفته است؛ افزایش هوش مالی. شغلی که در شرکت زیراکس پذیرفتم نه به خاطر حقوق، بلکه به خاطر ارتقاء هوش مالی‌ام بود ـ به ویژه هوش مالی شماره ۱؛ یعنی کسب پول بیشتر. با خودم فکر کردم بهترین راه برای این‌که به عنوان یک کارآفرین پول بیشتری کسب کنم، خلبانی خطوط هوایی یا افسری کشتی نیست. می‌دانستم اگر بخواهم یک کارآفرین شوم، به فراگیری مهارت‌های فروش نیاز دارم. فقط یک مشکل وجود داشت؛ من به شدت خجالتی بودم و از نپذیرفته شدن وحشت داشتم.

مشکلات من عبارت بودند از کم‌رویی و نداشتن مهارت‌های فروش. شرکت زیراکس فروش حرفه‌ای را آموزش می‌داد. مشکل آنها نیاز به فروشنده بود. من می‌خواستم یک فروشنده شوم. لذا این معامله خیلی خوبی بود. هر دوی ما مشکلات یکدیگر را حل می‌کردیم. بلافاصله پس از این‌که استخدام شدم، شرکت مرا به دفاتر اصلی آموزش خود واقع در لیزبرگ ویرجینیا[3] فرستاد. آموزش فروش من رسماً آغاز شد.

چهار سالی که در شرکت زیراکس کار کردم، یعنی از ۱۹۷۴ تا ۱۹۷۸، دوران بسیار سختی بود. طی دو سال نخست بارها و بارها به مرز اخراج رسیدم، چون قادر به فروش نبودم. نه تنها نمی‌توانستم چیزی بفروشم و با خطر از دست دادن شغلم مواجه بودم، بلکه نمی‌توانستم پولی

---

۱. Xerox Corporation: در سا ل۱۹۰۶ تاسیس شده طیف وسیعی از پرینترهای رنگی و سیاه و سفید، سیستمهای چند منظوره دستگاههای کپی عکس، چاپ دیجیتال را تولید و به فروش می‌رساند

۲. Honolulu: مرکز ایالت هاوایی در ایالات متحده آمریکا

3. Leesburg,Virginia

کسب کنم. اما من یک هدف داشتم و آن این بود که در شعبه هونولولو بهترین فروشنده شوم و لذا با عزم و اراده با چالش‌هایم روبرو شدم.

پس از دو سال اول، آموزش فروش و تجربه‌ی فروش خیابانی کم‌کم به ثمر رسید و من در نهایت به هدف خودم رسیدم و فروشنده شماره یک شعبه‌ی هونولولو شدم. بالاخره مشکل کم‌رویی و انزجار از نپذیرفته شدن را حل کردم، و فروش را یاد گرفتم. حتی بهتر از آن، میزان پولی که بدست می‌آوردم خیلی بیشتر از حقوقی بود که می‌توانستم به عنوان افسر کشتی یا خلبان خط هوایی دریافت کنم. اگر پس از جنگ در یک شغل استخدام شده بودم، هرگز نمی‌توانستم به ترس خود از نپذیرفته شدن و نیز کم‌رویی‌ام غلبه کنم و هرگز نمی‌توانستم پاداش‌های مقابله با آن چالش‌ها و پیروزی بر آنها را کسب کنم. از تجربه‌ای که در شرکت زیراکس داشتم، درس ارزشمندی گرفتم: حل مشکل، راهِ رسیدن به ثروت بود.

وقتی به هدفم رسیدم و به فروشنده شماره یک تبدیل شدم، از آن شرکت استعفاء دادم تا با چالش بعدی‌ام روبرو شوم که ایجاد یک کسب و کار بود. هر کسی که کسب و کار خودش را ساخته باشد، می‌داند که مشکل نخست، باز هم ضریب هوش مالی شماره ۱ است؛ کسب پول بیشتر. از آنجا که حالا قطعاً پولی بدست نمی‌آوردم، مجبور بودم به سرعت مشکل ضریب هوش مالی شماره یک را حل کنم.

پیش از آن‌که شغل‌تان را ترک کنید

در کتاب قبلی‌ام تحت عنوان، *پیش از آن‌که شغل‌تان را ترک کنید*[1]، فرآیند ساختن نخستین کسب و کار اصلی‌ام را شرح دادم، شرکتی که نخستین نوع از کیف‌های موج‌سواری از جنس نایلون و ولکرو را به بازار آورد. در کتاب مزبور هشت جزء تشکیل دهنده‌ی هر کسب و کار را شرح دادم، و به این نکته نیز پرداختم که چطور بسیاری از شرکت‌ها به دلیل فقدان این هشت جزء سقوط می‌کنند و به سوددهی نمی‌رسند. به باور من این کتاب برای هر کسی که بخواهد یک کارآفرین شود و کسب‌وکار خود را آغاز کند، بسیار مهم است. حتماً قبل از ترک شغل‌تان این کتاب را بخوانید.

در کتاب یاد شده، شرح دادم که چطور شرکت من در عرض حدود یک سال، به موفقیت

1. Before You Quit Your Job

عظیمی دست یافت و مرا به یک میلیونر تبدیل کرد و سپس به طور ناگهانی سقوط کرد. احساس یأس و خسرانی را که داشتم، توصیف کردم، و این‌که چطور پس از آن شکستِ کاری، به شدت می‌خواستم فرار کنم و خودم را پنهان نمایم. تا خرخره زیر بار قرض بودم و بزرگ‌ترین مشکل مالی زندگی‌ام تا آن زمان را تجربه می‌کردم.

اما، پدر پولدار مرا تشویق می‌کرد که با مشکلاتم روبرو شوم و به جای فرار و اعلام ورشکستگی، کسب و کارم را از نو بسازم. او به من یادآور شد که حل این مشکل بغرنج می‌تواند هوش مالی‌ام را تقویت کند. این یکی از بهترین توصیه‌هایی بود که تا آن زمان به من داده شده بود. فرآیند مقابله با این مشکل و بازسازی کسب و کارم، هرچند دشوار بود، اما بهترین دوران آموزشی بود که می‌توانستم بگذرانم. حل این مشکل و بازسازی کسب و کارم چند سال به طول انجامید، اما این فرآیند، ضریب هوش‌های مالی شماره ۱ تا ۵ را در من ارتقاء داد و مرا به کارآفرینی تبدیل کرد که از هوش مالی قوی‌تری برخوردار بود.

بازسازی ویرانه‌ی کسب و کارم، دانشکده‌ی تجارت من بود. نخستین کاری که باید انجام می‌دادم این بود که هشت جزء کسب و کارم، مثلث کارآفرین ـ سرمایه‌گذار را در کنار هم بگذارم. دومین کاری که باید انجام می‌دادم این بود که با یافتن جایگاهی رقابتی، تعریف تازه‌ای از کسب و کارم ارائه دهم. می‌دانید که در سال ۱۹۸۱، سالی که من مشغول بازسازی شرکتم بودم، بازار با سایر تولیدکنندگان کیف اشباع شده بود. کیف‌های نایلونی از کشورهایی هم‌چون کره، تایوان و اندونزی به بازار جهانی سرازیر می‌شدند. قیمت کیف‌ها از ۱۰ دلار خرده‌فروشی که من قیمت‌گذاری کرده بودم سقوط کرده و هر کیف در خیابان‌های وایکیکی[۱] و سراسر جهان به قیمت ۱ دلار عرضه می‌شد. کیف‌های نایلونی به کالایی مصرفی تبدیل شده بودند و همان‌طور که می‌دانید، بازار کالاهای مصرفی به سمت تولیدکنندگانی با محصولات ارزان‌تر گرایش پیدا می‌کند. من برای این‌که به عنوان تولیدکننده یک کالای مصرفی در بازار رقابت کنم، نیاز داشتم تا در این بازار جایگاهی پیدا کنم. من باید به یک برند تبدیل می‌شدم. فرصتی که در قالب موسیقی راک اندرول[۲] بدست آمد.

همان طور که در کتاب *پیش از آن‌که شغل‌تان را ترک کنید*، تعریف کردم، وارد

---

۱. Waikiki: نام منطقه‌ای ساحلی در هونولولو

۲. Rock and roll: یک سبک موسیقی است که در دهه ۱۹۵۰، در جنوب آمریکا رایج شد و به سرعت در تمام و بعد و جهان محبوبیت یافت.

کسب‌وکار راک اندرول شدم و با کسب مجوز استفاده از نام گروه‌های راک بر روی کیف‌هایم، شرکتم را نجات دادم. چیزی نگذشت که کیف‌هایی برای گروه ون هالن[1]، یوداس پریست[2]، دران دران[3]، آیرون میدن[4]، بوی جورج[5] و سایرین تولید می‌کردم. از آنجا که محصولاتم دارای مجوز قانونی بودند، توانستم قیمت خرده‌فروشی هر کیفم را به ۱۰ دلار برسانم. هر چند که اکنون مجبور بودم به گروه‌های موسیقی راک اندرول حق امتیاز پرداخت کنم، اما داشتن مجوز قانونی برای محصولات راک اندرول، درها را به روی خرده‌فروشان سرتاسر آمریکا و جهان باز کرد. شرکتم شکوفا شد و بار دیگر جریان پول به آن سرازیر گشت.

همان‌طور که گفته‌ام، راه افزایش هوش مالی، حل مشکل پیش روست. در سال ۱۹۸۱، مشکل بازسازی شرکتم را حل کرده بودم. سپس سرو کله‌ی مشکل بعدی پیدا شد: از بین بردن رقبایی که قیمت محصولات‌شان پایین بود، و شرکت‌هایی که محصول مرا کپی می‌کردند و پول درمی‌آوردند، در حالی که من پول از دست می‌دادم.

این مشکل در قالب سوءاستفاده‌ی تجاری پدیدار گشت. همان کسانی که نخستین محصولاتم، یعنی کیف‌های نایلونی اصل را کپی می‌کردند، اکنون جایگاه رقابتی مرا کپی می‌کردند. آنها شروع کردند به تولید همان محصولاتی که من مجوز تولیدشان را داشتم، با این تفاوت که آنها را با قیمت‌های پایین‌تری می‌فروختند و در ضمن هیچ حق امتیازی به گروه‌های راک اندرول پرداخت نمی‌کردند.

پس از چند ماه مبارزه با این نوع سوءاستفاده‌ها، متوجه شدم تنها کسانی که در این میان ثروتمند می‌شدند، وکلایی بودند که از من پول می‌گرفتند تا در دادگاه با آنها بجنگند اما برنده نمی‌شدند. این سارق‌ها باهوش‌تر و سریع‌تر از وکلایم بودند. تمام وکلایم به من می‌گفتند که برای مبارزه با آنها نیاز به پول بیشتری دارند. طولی نکشید که فهمیدم فقط مشغول پول دادن به گروه دیگری از دزدها هستم، فرض بر این بود که این دزدها (وکلایم) از منافع من حمایت کنند. در آن زمان درس ارزشمند دیگری در حوزه‌ی کسب و کار و پول فرا گرفتم که در فصل بعدی به آن خواهم پرداخت؛ درسی که عنوانش هست؛ ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول.

1. Van Halen
2. Judas Priest
3. Duran Duran
4. Iron Maiden
5. Boy George

مثلی هست با این مضمون، «اگر نمی‌توانی با آنها بجنگی، به آنها ملحق شو.» من که از پول هدر دادن در این نبرد بازنده خسته شده بودم، وکلایم را اخراج کردم و به کره، تایوان و اندونزی رفتم تا نیروهایم را با این دزدها یکی کنم. به جای این‌که در دادگاه با آنها بجنگم، و بیش از درآمدی که کسب می‌کردم در این راه هزینه کنم، به رقبایم اجازه دادم کیف‌هایم را برای خودم تولید کنند. به این شکل هزینه‌های تولید و نیز دستمزدهای قانونی‌ام کاهش یافت و حالا کارخانه‌های بهتری محصولاتم را تولید می‌کردند. اکنون می‌توانستم کاری را انجام دهم که در آن بهترین بودم ـ یعنی فروش. کسب‌وکارم بار دیگر رونق گرفت. پس از مدت کوتاهی، محصولات‌مان در فروشگاه‌های بزرگ و کنسرت‌های راک اندرول عرضه می‌شدند. در سال ۱۹۸۲، شبکه‌ی تلویزیونی جدیدی به نام ام.تی.وی[1] روی آنتن رفت. کسب و کارمان رونق گرفت و بار دیگر پول به سمت‌مان سرازیر شد.

در ژانویه سال ۱۹۸۴، سهم خود از شرکت کیف نایلونی راک اندرول را به شرکایم فروختم. من و کیم هاوایی را ترک گفتیم و به کالیفرنیا عزیمت کردیم تا شرکت آموزش کسب و کار خود را بنیان نهیم. من اصلاً نمی‌دانستم بین فروش یک محصول و فروش خدمات آموزشی چنین تفاوتی وجود دارد. سال ۱۹۸۵ بدترین سال زندگی ما بود. پس‌اندازهای‌مان تمام شده بود و خیلی زود مشکل نداشتن پول کافی، به مسئله‌ای عمده تبدیل شده بود. من قبلاً ورشکست شده بودم، اما کیم چنین تجربه‌ای نداشت. ماندن او با من ریشه در شخصیت او دارد ـ نه خوش قیافگی من. با این حال، دوشادوش یکدیگر کار کردیم و کسب و کاری بین‌المللی در زمینه‌ی آموزش کارآفرینی و سرمایه‌گذاری با دفاتری در ایالات متحده، استرالیا، نیوزیلند، سنگاپور و کانادا تأسیس نمودیم. در سال ۱۹۹۴، من و کیم شرکت‌مان را فروختیم و خودمان را بازنشسته کردیم، در حالی که درآمد بدون کار حاصل از سرمایه‌گذاری در املاک داشتیم که تا آخر عمر زندگی‌مان را تأمین می‌کرد.

اما... خسته شدیم. پس از مدت کوتاهی بازنشستگی، در سال ۱۹۹۶، من و کیم بازی چهاروجهی گردش پول را ابداع کردیم و در سال ۱۹۹۷، کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول را منتشر کردیم. در اواسط سال ۲۰۰۰ اوپرا وین فری[2] از من دعوت کرد تا یک ساعت مهمان برنامه‌اش باشم، و بقیه ماجرا در تاریخچه‌ی زندگیم به ثبت رسیده است. امروز، شرکت ریچ‌دد،

1. MTV
2. Oprah Winfrey

کسب و کاری بین‌المللی است. بخش اعظم موفقیت ما مرهون درس‌هایی است که از شکست‌ها و موفقیت‌های‌مان در کسب و کارهای قبلی گرفتیم. اگر از طریق حل مشکلاتم، چیزی یاد نگرفته بودم، هرگز تا به اینجا پیش نرفته بودم. اگر تسلیم شده بودم و می‌گذاشتم شرایط بر من حاکم شوند، شما اکنون مشغول خواندن این کتاب نبودید.

رسیدن به هر هدف مراحلی دارد

همان طور که همه‌ی ما می‌دانیم، دستیابی به هر هدف ارزشمندی مراحلی دارد و نیازمند کار و تلاش است. به عنوان مثال، کسی که بخواهد پزشک شود، باید مراحل دشوار تحصیل و کارآموزی را پشت سر بگذارد. بسیاری از مردم رؤیای پزشک شدن را در سر دارند، اما مراحل رسیدن به این هدف، مانع از رسیدن آنها به چنین رؤیایی می‌شود. طی همین چند سطر اخیر، مراحل رسیدن من به هدفم را خواندید و باید بگویم، واقعاً نیاز به کار و تلاش داشت.

یکی از دلایلی که مردم فاقد ضریب هوش مالی شماره۱؛ کسب پول بیشتر، هستند، این است که آنها پول را می‌خواهند، اما مراحل رسیدن به آن را نمی‌خواهند. آن‌چه بسیاری از مردم درک نمی‌کنند این است که مراحل رسیدن به این هدف آنها را پولدار می‌کند، نه پول. یکی از دلایلی که بسیاری از برندگان لاتاری یا کسانی که ثروت خانوادگی را به ارث می‌برند، زود ورشکسته می‌شوند، این است که آنها پول را دریافت کرده‌اند، اما مجبور نبوده‌اند مراحل رسیدن به آن را طی کنند. بسیاری دیگر از مردم نمی‌توانند پولدار شوند، زیرا برای حقوق ماهیانه ارزش بیشتری قائلند تا این‌که بخواهند مراحل یادگیری نحوه ارتقاء هوش مالی و ثروتمندتر شدن را بیاموزند. ترس از فقر آنها را به عقب می‌راند. همین ترس است که آنها را از استفاده از فرصت‌ها و حل مشکلات که لازمه‌ی ثروتمند شدن است بازمی‌دارد.

همه‌ی ما متفاوت هستیم

همه‌ی ما متفاوت هستیم، ما نقاط قوت و ضعف متفاوتی داریم. همه‌ی ما روش‌ها، چالش‌ها و مشکلات متفاوتی داریم. برخی از افراد ذاتاً فروشنده‌اند. من در زمره‌ی این افراد نبودم. نخستین مشکل من، این بود که نمی‌توانستم به ترس خود از فروش و وحشت از عدم پذیرش افراد غلبه کنم. برخی از مردم کارآفرین به دنیا آمده‌اند. من جزو این دسته نبودم. من مجبور

بودم کارآفرین بودن را یاد بگیرم.

من به این نکته اشاره می‌کنم، چون نمی‌خواهم بگویم که شما باید فروش را یاد بگیرید یا باید کارآفرین بودن را بیاموزید. این سیر عملکرد من بوده است. شاید شما راه دیگری را در پیش بگیرید. نخستین گام برای افزایش ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر، این است که بهترین مسیر خود را برای کسب پول بیشتر انتخاب کنید. اگر می‌خواهید پزشک شوید، خود را برای دانشکده‌ی پزشکی آماده کنید. اگر می‌خواهید یک گلف‌باز حرفه‌ای شوید، از همین حالا تمرین را آغاز کنید. به عبارت دیگر، هدف‌تان را انتخاب کنید و سپس مسیر رسیدن به آن را برگزینید. همیشه به خاطر داشته باشید که مسیر دستیابی به هدف از خود هدف مهم‌تر است.

هوش احساسی

در اینجا، اشاره به این نکته حائز اهمیت است که هوش مالی، هوش احساسی نیز هست. وارن بافت، ثروتمندترین سرمایه‌گذار جهان می‌گوید، «اگر نتوانید احساسات خود را کنترل کنید، پس نمی‌توانید پولتان را کنترل کنید.» همین امر در خصوص مسیر انتخابی شما نیز صدق می‌کند. یکی از دشوارترین بخش‌های مسیر من این بود که هنگام ناراحتی کارم را رها نکنم، هنگام ناکامی، خونسردی‌ام را از دست ندهم و هنگامی که می‌خواستم پا به فرار بگذارم، به مطالعه ادامه دهم.

دلیل دیگری که بسیاری از افراد در مسیر خود شکست می‌خورند، این است که نمی‌توانند بدون چشم‌پوشی از لذت‌های آنی زندگی کنند. دلیل عمده من برای اشاره به این‌که در ابتدای زندگی حقوق کمی دریافت می‌کردم، این بود که اهمیتِ به تأخیر انداختن کامجویی را نشان دهم. بسیاری از مردم فردایی ثروتمندتر را قربانی پول‌های ناچیز امروز می‌کنند. من در دهه‌ی بیست تا سی سالگی، پول چندانی درنیاوردم، اما امروز درآمد میلیونی دارم.

مهار غلیان‌های احساسی و به تعویق انداختن لذات کوتاه مدت، در پرورش هوش مالی من نقش بسزایی داشت. به عبارت دیگر، هوش احساسی رکن مهم هوش مالی است. در حقیقت، باید بگویم، در حوزه‌ی مسائل پولی، هوش احساسی مهم‌ترین هوش به شمار می‌رود. این هوش از هوش علمی یا حرفه‌ای مهم‌تر است. به عنوان مثال، بسیاری از مردم به دلیل

ترس، از دنبال کردن رؤیاهایشان بازمی‌مانند. اگر کاری را آغاز کنند، به محض شکست خوردن از آن دست می‌کشند و آن‌گاه که باید مسؤولیت شکست‌های‌شان را به عهده بگیرند، دیگران را مقصر قلمداد می‌کنند.

افراد ضعیف النفس، به ندرت برنده می‌شوند

مرد جوانی را می‌شناسم که چند سال پیش برای من کار می‌کرد. او بسیار باهوش و جذاب بود، مدرک مدیریت بازرگانی داشت و پول زیادی درمی‌آورد. او در اوقات فراغت، به همراه همسرش عرصه‌های گوناگونی از سرمایه‌گذاری را امتحان می‌کردند. آنها وارد کار املاک شدند و زیان کردند. حق امتیاز کوچکی خریدند و زیان کردند. سپس یک آسایشگاه سالمندان را خریدند و وقتی بیماران به طرز غیرمنتظره‌ای فوت کردند، آنها داروندارشان را از دست دادند. امروز، هر دوی آنها سر کارهای‌شان بازگشته‌اند و حقوق‌های بالایی می‌گیرند، اما احساسی نگران‌کننده از بی‌کفایتی دارند.

علت اشاره‌ی من به این زوج جوان این است که آنها نتوانستند یاد بگیرند. آنها اجازه دادند مسیر یادگیری شکست‌شان دهد. هرگاه شرایط دشوار شد، جا زدند. هرچند روی آوردن آنها به فعالیت‌های جدید جای تحسین دارد، اما وقتی مشکلات آنها بیش از حد بزرگ و غیرقابل حل شدند، از تلاش دست کشیدند. آنها نتوانستند شکست‌های‌شان را به پیروزی تبدیل کنند و از اشتباهات‌شان درس بگیرند. آنها از درک این حقیقت باز ماندند که این مسیر دستیابی به ثروت است که آنها را ثروتمند می‌کند، نه پول به تنهایی.

یکی از دشوارترین درس‌هایی که باید از پدر پولدارم می‌آموختم این بود که به راهم ادامه دهم تا بالاخره پیروز شوم. وقتی در شرکت زیراکس با دردسر مواجه شدم، چون نمی‌توانستم چیزی بفروشم، می‌خواستم کارم را ترک کنم. چون نمی‌توانستم بفروشم، پولی هم درنمی‌آوردم. در حقیقت، هزینه‌ی زندگی در هونولولو بیش از درآمدی بود که در آنجا کسب می‌کردم. پدر پولدار به من گفت، «می‌توانی وقتی موفق شدی کارت را ترک کنی، اما هرگز به خاطر شکست، کارت را ترک نکن.» و من در سال ۱۹۷۸، وقتی توانستم فروشنده‌ی ممتاز شرکت زیراکس شوم، آنجا را ترک گفتم. مسیری که پیموده بودم، به لحاظ فکری و مالی مرا ثروتمندتر کرده بود. وقتی بر مشکل عدم توانایی فروش خود غلبه کردم، توانستم بر مشکل

ناتوانی در کسب درآمد نیز فائق آیم.

همان زمان که در شرکت زیراکس مشغول به کار بودم، در اوقات فراغتم کسب و کار کیف نایلونی‌ام را آغاز کردم. در سال ۱۹۷۸، به طور تمام وقت به کسب‌وکار خودم پرداختم. کسب‌وکاری که رونق گرفت و سپس با شکست مواجه شد. بار دیگر، می‌خواستم جا بزنم؛ باز دوباره، پدر پولدار به من یادآوری کرد که مسیر دستیابی به هدف، مهم‌تر از خود هدف است. در حالی که به شدت زیر بار قرض بودم و پول زیادی نداشتم، او بارها و بارها به من یادآور شد در صورتی که این مشکلم را حل کنم، دیگر هرگز به پول نیاز نخواهم داشت. اگر بر این مشکل غلبه کنم، نحوه‌ی ایجاد یک کسب و کار را خواهم آموخت و هوش مالی‌ام کمی بیشتر افزایش خواهد یافت. اما ابتدا، باید مشکلی را که پیش رو داشتم حل می‌کردم.

پول خیلی زیاد

در ابتدای کتاب، گفتم که ما دو نوع مشکل پولی داریم. نوع نخست، مشکل نداشتن پول کافی و دیگری داشتن پول خیلی زیاد است. در سال ۱۹۷۴، هنگام ترک ناوگان دریایی، باید تصمیمم را می‌گرفتم که می‌خواهم با کدام یک از این دو مشکل دست و پنجه نرم کنم. اگر خواستار مشکل نداشتن پول کافی بودم، باید در شرکت استاندارد اویل یا خطوط هوایی مشغول به کار می‌شدم. اگر می‌خواستم با مشکل پول خیلی زیاد مواجه باشم، باید در شرکت زیراکس استخدام می‌شدم، حتی اگر حداقل حقوق را دریافت می‌کردم. همانطور که می‌دانید، من مشکل پول خیلی زیاد را انتخاب کردم.

من خواستار آموزش بودم، نه فقط پول. شرکت زیراکس را انتخاب کردم، چون اطمینان داشتم که می‌توانم افسر کشتی یا خلبان شوم. اما نمی‌دانستم آیا می‌توانم کارآفرین شوم یا نه. می‌دانستم ممکن است شکست بخورم. همچنین می‌دانستم که اگر با ریسک شکست مواجه شوم، ممکن بود بیشترین میزان یادگیری را داشته باشم. اگر مغلوب ترس از شکست یعنی فقیر بودن، می‌شدم، هرگز نمی‌توانستم از زمین بلند شوم.

یکی از دلایلی که ضریب هوش مالی شماره ۱ افراد افزایش نمی‌یابد، این است که آنها به همان میزان دانشی که دارند، بسنده می‌کنند. آنها به جای این‌که وارد چالشی جدید شوند و

از آن درس بگیرند، راه شناخته شده و امن را ترجیح می‌دهند. البته، این بدان معنا نیست که باید دست به کارهای احمقانه و متهورانه بزنید. کارهای زیادی هست که می‌توانیم انجام دهیم، اما تصمیم می‌گیریم انجام‌شان ندهیم. به عنوان مثال، من می‌توانستم صعود به قله‌ی اورست را انتخاب کنم. یا در برنامه فضایی ناسا نام‌نویسی نمایم. یا وارد عرصه‌ی سیاست شوم و در سازمان‌های دولتی مشغول به کار شوم. منظورم این است که من چالش بعدی زندگی‌ام را با دقت انتخاب کردم، نه به صورت اتفاقی یا تصادفی. از خودم پرسیدم، «اگر دراین عرصه فعالیت کنم و موفق شوم، زندگی‌ام به چه شکل خواهد بود؟» همان پرسشی که می‌خواهم شما از خودتان بپرسید.

هلن کلر[1]، سوژه‌ی فیلم بی‌نظیر معجزه‌گر[2]، روزی گفت، «زندگی، ماجرایی متهورانه است... یا هیچ چیزی نیست.» من با این گفته موافقم. به نظر من، یک راه برای افزایش هوش مالی شماره ۱ شما این است که به زندگی به عنوان ماجرایی آموزنده بنگرید. از نظر بسیاری از مردم، زندگی به معنای حفظ امنیت و آسایش، انجام کارهای درست و انتخاب امنیت شغلی تا آخر عمر است. زندگی شما الزاماً نباید مخاطره‌آمیز یا خطرناک باشد. هدف زندگی، یادگیری است و یادگیری در ماجراجویی نهفته است.

به همین دلیل بود که من به کار هدایت کشتی یا خلبانی هواپیما بازنگشتم، گرچه هر دوی آنها حرفه‌های مورد علاقه‌ام بودند. زمان آن رسیده بود که به ماجرایی جدید بپردازم. هوش به معنای حفظ کردن پاسخ‌های قدیمی و اجتناب از اشتباهات نیست ـ رفتاری که نظام آموزش و پرورش ما آن را هوشمندانه می‌شمارد. هوش واقعی، یعنی یادگیری حل مشکلات و کسب مهارت برای حل مشکلات بزرگ‌تر. هوش واقعی، نه در ترس از شکست، بلکه در *لذت یادگیری* نهفته است.

کسب پول بیشتر

با قرار دادن نمودارهای صورت مالی و چهاروجهی گردش پول در کنار یکدیگر، می‌توانید از انتخاب‌های‌تان برای ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر، تصویر روشن‌تری بدست آورید.

1. Helen Keller
2. The Miracle Worker

کارآفرین/سرمایه‌گذار

صورت سود و زیان

ثروت

درآمد

هزینه

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**

کارمند/خویش‌فرما

صورت سود و زیان

شغل

درآمد

هزینه

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**

این نمودار نشان می‌دهد که کارمندان و خویش‌فرمایان برای کسب پول کار می‌کنند. آنها برای حقوق ثابت و حق معامله کار می‌کنند یا دستمزد ساعتی می‌گیرند. صاحبان مشاغل بزرگ و سرمایه‌گذاران برای کسب دارایی‌هایی کار می‌کنند که برایشان گردش مالی یا سودآوری ایجاد کنند.

یکی از دلایل این که من بیش از همکلاسی‌هایم که کار هدایت کشتی یا خلبانی را در پیش گرفتند، پول درمی‌آورم، این است که آنها برای حقوق ماهیانه کار کردند. از سوی دیگر، من می‌خواستم در جایگاه یک کارآفرین دارایی‌هایی را ایجاد کنم و در جایگاه یک سرمایه‌گذار دارایی‌هایی را بدست آورم. به عبارت دیگر، کارمندان و خویش‌فرمایان بر ستون درآمد صورت مالی تمرکز دارند، و کارآفرینان و سرمایه گذاران به ستون دارایی توجه می‌کنند.

یکی از نکاتی که درک آن برای کارمند یا خویش‌فرما بسیار دشوار است، این است که کارآفرین یا سرمایه‌گذار برای پول کار نمی‌کند. کارآفرین یا سرمایه‌گذار به معنای واقعی کلمه مجانی کار می‌کند، مفهومی که درک آن برای بسیاری از افراد سخت است. کارمندان و خویش‌فرمایان در ازای پول کار می‌کنند و باید قبل از این‌که کار کنند پول بگیرند. کارکردن

مجانی و آن هم شاید به مدت چندین سال، به لحاظ احساسی یا حرفه‌ای مفهومی برای آنها ندارد. ممکن است کارمندان یا خویش‌فرمایان داوطلبانه در امور خیریه فعالیت کنند یا بنا به دلایل ارزشمند، به رایگان کار کنند، اما وقتی صحبت از درآمد شخصی در میان باشد، برای پول کار می‌کنند. به عنوان یک قانون کلی، آنها برای ساختن یا بدست آوردن دارایی‌ها کار نمی‌کنند.

در اصطلاحات حسابداری، یک کارمند و خویش‌فرما برای درآمد *حاصل از کار*، فعالیت می‌کند و یک کارآفرین یا سرمایه‌گذار برای درآمد بی نیاز از کار یا درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار. در فصل بعدی که در آن ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول، شرح داده می‌شود، خواهید فهمید چرا نوع درآمدی که یک فرد برایش کار می‌کند، تفاوت مالی بسیار زیادی ایجاد می‌کند. درآمد حاصل از کار، درآمدی است که به سختی می‌توان از آن در مقابل شکارچیان پول محافظت کرد. به همین دلیل است که درآمد حاصل از کار، به لحاظ مالی هوشمندانه‌ترین روش کسب درآمد نیست.

بسیاری از افراد خویش‌فرما، صاحب یک کسب و کار نیستند. آنها یک شغل دارند. در صورتی که افراد خویش‌فرما کار کردن را متوقف سازند، درآمدشان متوقف می‌شود یا افت می‌کند. در واقع، یک شغل دارایی محسوب نمی‌شود. درآمد حاصل از دارایی‌ها به گونه‌ای است که خواه کار کنید یا نه، در جیب‌تان پول می‌گذارند. اگر می‌خواهید درباره تفاوت بین وجوه درآمدی کارمند، خویش‌فرما، کارآفرین و سرمایه‌گذار، اطلاعات بیشتری کسب نمایید، به شما توصیه می‌کنم کتاب دوم از مجموعه‌ی پدر پولدار تحت عنوان *کسب ثروت به شیوه پدر پولدار* را مطالعه نمایید.

چرا پولدارها پولدارتر می‌شوند

با نگاه به نمودار زیر، به راحتی می‌توان فهمید چرا پولدارها پولدارتر می‌شوند.

یکی از دلایل این‌که طبقه فقیر و متوسط با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند، این است که آنها برای پول و حقوق ثابت کار می‌کنند. مشکلِ کار کردن برای پول، این است که شما برای بدست آوردن پول بیشتر، باید سخت‌تر و طولانی‌تر کار کنید. مشکلِ کار کردن جسمانی دشوارتر و طولانی‌تر این است که همه‌ی ما زمان و انرژی محدودی داریم.

کارآفرین/سرمایه‌گذار

صورت سود و زیان

درآمد
هزینه

ثروت

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها
کسب و کار ملک دارایی‌های کاغذی کالا	

کارمند/خویش‌فرما

صورت سود و زیان

درآمد حقوق
هزینه

شغل

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها

یکی از دلایل این‌که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند، این است که هر سال برای ساختن یا بدست آوردن دارایی‌های بیشتر کار می‌کنند. افزودن دارایی‌های بیشتر، نیاز به کارکردن سخت‌تر یا طولانی‌تر ندارد. در حقیقت، هر قدر ضریب هوش مالی فردی بالاتر باشد، کمتر کار می‌کند و در عین حال دارایی‌های بیشتر و ارزنده‌تری بدست می‌آورد. همان طور که می‌بینید، دارایی‌ها، با تولید درآمد بی‌نیاز از کار، برای ثروتمندان کار می‌کنند.

هر سال، من و کیم اهدافی برای خود تعیین می‌کنیم، مبنی بر این‌که به چند دارایی جدید نیاز داریم. اهداف ما مبتنی بر کسب پول بیشتر نیستند. در سال ۱۹۸۹، وقتی کیم ابتدا سرمایه‌گذاری در املاک را آغاز کرد، هدفش این بود که طی ده سال، بیست ساختمان مسکونی داشته باشد. در آن زمان، این هدف، کار عظیمی به نظر می‌رسید. او با خانه‌ای دو خوابه با یک سرویس حمام در پورلتلند اورگان[۱] آغاز کرد. هجده ماه بعد، (نه ده سال بعد)، واحدهایش را فروخت، و سرمایه‌اش به بیش از یک میلیون دلار افزایش یافت و توانست واحدهای بزرگ‌تر و بهتری را که معاف از مالیات بودند در فوئنیکس[۲] و آریزونا[۳] خریداری نماید.

1. Portland, Oregon
2. Phoenix
3. Arizona

در سال ۲۰۰۷، هدف شخصی او این است که ۵۰۰ واحد استیجاری را به دارایی‌هایش بیفزاید. او هم اکنون بیش از ۱۰۰۰ واحد مسکونی دارد که درآمد بی‌نیاز از کار او را تامین می‌کنند. درآمدی ماهیانه که کمترین مالیات به آن تعلق می‌گیرد. میزان درآمد او بیش از اغلب مردان است و او تمام دارائی‌اش را از طریق کارآفرینی در وجه سرمایه‌گذار بدست آورده است.

هدف من این است که گردش مالی حاصل از دارایی‌ها و کالاهای تجاری‌ام را افزایش دهم. من پول زیادی را در شرکت‌های فعال در زمینه‌های نفت، طلا و نقره سرمایه‌گذاری می‌کنم. از طرفی هر بار که به عنوان یک کارآفرین آموزشی کتابی می‌نویسم، سالیان سال، از حدود پنجاه ناشر در بخش‌های مختلف جهان، درآمدی در قالب حق تألیف دریافت می‌کنم. به‌علاوه قصد دارم یک سازوکار حق امتیازی به بخش توزیع شرکت بیفزایم. درسی که از شرکت راک‌اندرول خود گرفتم، این بود که امتیاز دهنده بودن بهتر از امتیاز گیرنده بودن است. گرچه من عاشق املاک هستم، اما از کارآفرینی در وجه کسب و کارهای بزرگ خیلی بیشتر لذت می‌برم.

قصد من از نوشتن این مطالب، خودستایی نیست. در حقیقت، تردید دارم که بیان این مطالب در خصوص ثروت‌مان و نحوه ایجاد آن کار درستی باشد. بسیاری از مردم، از کسانی که پول زیادی کسب می‌کنند، نفرت دارند. همان‌طور که در بخش بعدی در خصوص شکارچیان مالی خواهید خواند، مطلع شدن مردم از ثروتمند بودن شما،خطرناک است.

یکی از دلایل این که ریسکِ آشکار کردن فعالیت‌ها و ثروتی که به دست می‌آوریم را به جان می‌خرم، این است که من و کیم خود را به آموزش مالی شما و افزایش ضریب هوش مالی‌تان متعهد ساخته‌ایم. مشکل عمده‌ای که در خصوص آموزش مالی وجود دارد، این است که اغلب کسانی که به فروش یا ارائه‌ی آموزش مالی می‌پردازند، خود در زمره‌ی کارمندان و خویش‌فرمایان هستند. اغلب آنها واقعاً ثروتمند نیستند. بسیاری از آنها روزنامه‌نگارانی هستند که درباره‌ی پول مطلب می‌نویسند، اما خودشان پول خیلی کمی دارند. یا این‌که فروشندگانی هم‌چون کارگزاران سهام و املاک هستند. بسیاری از این کارشناسان مالی، همان میزان دارایی را دارند که سایر کارمندان و خویش‌فرمایان از آن برخوردارند. آنها برای دوران بازنشستگی خود به سهام، اوراق بهادار و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری متکی هستند. بسیاری از آنها برای بقای مالی خود چشم به بازار سهام دوخته‌اند و چنانچه طی دوران بازنشستگی‌شان سقوط عمده‌ای در بازار سهام رخ دهد، هستی خود را از دست خواهند داد.

چنانچه دلار ایالات متحده همچنان با کاهش قدرت خرید روبرو شود و تورم افزایش یابد، بسیاری از کارشناسان مالی که به دیگران مشاوره مالی می‌دهند، از کارآمد بودن برنامه‌های بازنشستگی خود اطمینان نخواهند داشت. اگر چنین بود، بسیاری از آنها بازنشسته شده بودند.

من و کیم به کارآمد بودن برنامه‌ی بازنشستگی‌مان اطمینان داریم. علت اطمینان ما این است که هر ماه از محل دارایی‌های‌مان درآمد بی نیاز از کار دریافت می‌کنیم. ما برای تأمین آینده‌ی خود پول‌های‌مان را در حساب پس‌انداز، اوراق بهادار یا صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم. چنانچه با بحران مالی مواجه شویم، احتمالی که همیشه وجود دارد، ضریب هوش مالی ما، دارایی واقعی‌مان خواهد بود. ما می‌توانیم دوباره از نو بسازیم، زیرا بیشتر روی یادگیری تمرکز کردیم تا کسب درآمد. ما یاد گرفتیم چگونه پول خود را اداره کنیم، نه این‌که مدیریت آن را به فردی از طبقه کارمند یا خویش‌فرما بسپاریم. همان‌طور که پدر پولدار می‌گفت: «این‌که سرمایه‌گذاری کنید یا خویش‌فرما باشید، به این معنا نیست که سرمایه‌گذار یا صاحب کسب و کار هستید.»

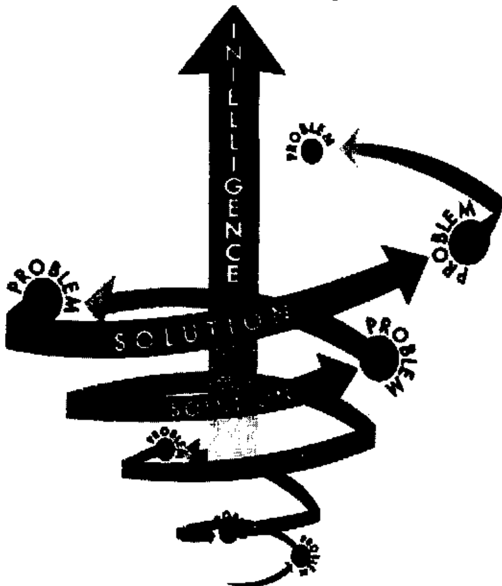
به طور خلاصه

راز کسب پول بیشتر را می‌توان در نمودار زیر مشاهده کرد:

Intelligence : هوش

Solution: راه‌حل

Problem : مشکل



برای این‌که ثروتمند شوید، باید این حقیقت را بپذیرید که مشکلات هرگز از زندگی ما رخت برنخواهند بست. هر بار که برای مشکلی راه‌حلی پیدا می‌کنید، مشکل جدیدی ظهور خواهد کرد. راز موفقیت در این است که بدانید، مسیر حل این مشکلات است که شما را ثروتمند خواهد کرد. زمانی که نه تنها مشکلات خودتان، بلکه به حل مشکلات دیگران نیز همت گمارید، دیگر هیچ حد و مرزی برای‌تان وجود نخواهد داشت.

مردم برای حل مشکلات‌شان به شما پول خواهند داد. به عنوان مثال، من به پزشکم پول می‌دهم تا حافظ سلامت من باشد. من به خدمتکارم پول می‌دهم تا خانه‌ی مرا تمیز نگاه دارد. من از سوپرمارکت محل خرید می‌کنم، چون اگر غذا نخورم دچار مشکل گرسنگی می‌شوم. من به فردی که رستوران محل را اداره می‌کند پول می‌دهم تا برایم غذای عالی تهیه کند و مرا از تجربه‌ی شامی بی‌نظیر برخوردار نماید. من به کارکنان دولت مالیات می‌دهم تا امور دولت را به خوبی اداره کنند. من به کلیسا پول می‌دهم تا به من درس معنویت بدهد.

کیم پول خیلی زیادی درمی‌آورد، زیرا مشکل بزرگی را حل می‌کند؛ مشکل مسکن با کیفیت و با قیمت مقرون به صرفه. هر چه بیشتر در راستای حل این مشکل تلاش می‌کند، پول بیشتری نصیبش می‌شود. من سخت کار می‌کنم تا مشکل نیاز به دانش مالی را حل نمایم.

به عبارت ساده، تریلیون‌ها راه برای کسب پول بیشتر وجود دارد، زیرا در جهان تریلیون‌ها مشکل وجود دارند که نیازمند حل شدن هستند. پرسش این است، شما می‌خواهید کدام مشکل را حل کنید؟ هرچه مشکلات بیشتری را حل کنید، ثروتمندتر خواهید شد.

بسیاری از مردم می‌خواهند در مقابل هیچ تلاشی، پول دریافت کنند، و مایل نیستند هیچ مشکلی را حل نمایند. یا این‌که انتظار دارند پولی که دریافت می‌کنند، بیش از ارزش مشکلی باشد که حل می‌کنند. یکی از دلایلی که به اتحادیه‌ی شرکت کشتیرانی نپیوستم، این است که من سرمایه‌دار هستم، نه کارگر. در حقیقت، یکی از علل کاهش کشتی‌های آمریکایی این است که اداره کردن یک کشتی تجاری آمریکایی به پول خیلی زیادی نیاز دارد. و این یکی از دلایلی است که اغلب کشتی‌های باربری و مسافری در بندرهای ایالات متحده توسط شهروندان آمریکایی اداره نمی‌شوند. هزینه‌ی بالای اداره کردن کشتی‌های آمریکایی موجب شده بسیاری

از هم کلاسی‌هایم که از دانشکده‌ی کینگز پوینت[1] فارغ‌التحصیل شدند، نتوانند پس از پایان تحصیلات‌شان کاری پیدا کنند. علت این مشکل، خواستن پول بیشتر در مقابل کار کمتر است.

پدر بی‌پولم عضو اتحادیه بود. در حقیقت او رئیس اتحادیه‌ی معلمان در هاوایی بود. من دیدگاه او را مبنی بر این‌که معلمان در قالب یک گروه جمعی قدرت بیشتری دارند، درک می‌کنم. معلمان بدون اتحادیه، حقوق و مزایای حتی کمتری دریافت خواهند کرد. بدون اتحادیه‌ی معلمان، سیستم آموزش با مشکلاتی حادتر از مسائلی که امروز با آن روبروست، مواجه خواهد شد.

پدر پولدارم طرفدار نظام سرمایه‌داری بود. سرمایه‌داران به تولید محصول بهتر با قیمت بهتر معتقدند. اگر نتوانید محصولی بهتر با قیمت بهتر را به افراد بیشتری عرضه کنید، بازار شما را تنبیه خواهد کرد. به عبارت دیگر، یک سرمایه‌دار برای حل مشکلات پول می‌گیرد، نه برای ایجاد مشکلات ـ مگر این‌که شما معما بسازید.

بسیاری از مردم سرمایه‌داران را افرادی حریص و طماع می‌شمارند. و البته بسیاری از آنها افرادی حریص هستند. اما هستند سرمایه‌دارانی که در حوزه‌های بسیاری، از جمله بهداشت و سلامت، تغذیه، حمل و نقل، انرژی و ارتباطات، خدمات بسیاری به جهان ارائه می‌دهند. من به عنوان یک سرمایه‌دار که نهایت تلاشم را می‌کنم تا جهان به مکان بهتری تبدیل شود، با کسانی که می‌خواهند در ازای هیچ تلاشی پول بدست آورند، یا برای کار کمتر پول بیشتر دریافت کنند، مشکل دارم. به عقیده‌ی من، کسی که می‌خواهد پول بیشتری بگیرد و کار کمتری انجام دهد، یا اصلاً کاری نکند نیز انسانی حریص است.

با تغییر شرایط جهان، زندگی برای کسانی که می‌خواهند در ازای کار کمتر پول بیشتری دریافت کنند، سخت‌تر خواهد شد. به عنوان مثال، اتحادیه‌های کارگری که خواستار دستمزدها و مزایای بیشتر در ازای کار کمترند، علت عمده‌ی کوچ کردن مشاغل به آن‌سوی مرزها هستند. امروز در آمریکا، یک کارگر خودروسازی عضو اتحادیه ، در حدود ساعتی ۷۵ دلار حقوق می‌گیرد که شامل مزایا نیز می‌شود. در چین، همان کارگر خودروساز ساعتی ۷۵ سنت حقوق می‌گیرد. هم اکنون که این مطالب را می‌نویسم، شرکت کرایسلر با شرکت

1. Kings Point

چری‌موتورز[1] چین قراردادی برای تولید اتومبیل در آن شرکت به امضاء رسانده است. طبق این قرارداد قیمت هر اتومبیل کمتر از ۲۵۰۰ دلار است. در حالی که در آمریکا فقط هزینه بیمه‌ی سلامت که به قیمت هر اتومبیل افزوده می‌شود، همین رقم است.

یک سرمایه‌دار واقعی، صرفاً کسی است که مشکلی را شناسایی و برای برطرف کردن آن، محصول یا خدماتی را ابداع می‌کند. چنانچه محصول یا خدمات شما از نظر مصرف‌کنندگان ارزش بیشتری داشته باشد، می‌توانید آن را به قیمت بالاتری عرضه کنید، اما این قیمت بالاتر باید از دید خریدار نیز موجه و معقول باشد و برای او ارزش افزوده‌ی بیشتری ایجاد کند. به عنوان مثال من در ازای کتاب‌ها و بازی‌هایم پول بیشتری می‌گیرم، زیرا از نظر برخی افراد دارای ارزش آموزشی بیشتری هستند. از نظر بسیاری دیگر، کتاب‌ها و بازی‌های من به قیمتی که عرضه می‌شوند نمی‌ارزند. بسیاری از افراد برای نوع آموزش مالی من ارزشی قائل نیستند، زیرا این نوع آموزش مالی، مشکل مالی آنها را حل نمی‌کند. بسیاری از افراد قبول ندارند که قوانین پول در سال ۱۹۷۱ و ۱۹۷۴ تغییر کردند و می‌خواهند بر این باور باشند که می‌توانند همچنان سخت کار کنند، پول پس‌انداز کنند، در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری کنند و انتظار دریافت پول بیشتر در مقابل کار کمتر را داشته باشند. محض خاطر آنها و آتیه‌ی مالی خانواده‌هایشان، امیدوارم این باورها و عملکردها پاسخگوی مشکلات مالی آنها باشند.

اما محض خاطر خودتان، امیدوارم شما چنین باوری نداشته باشید. حدس می‌زنم شما چنین باوری ندارید، چون در حال خواندن این کتاب هستید تا از این طریق، فعالانه هوش مالی خود را ارتقاء دهید. اکنون به این فکر کنید که باید چه مشکلاتی را حل کنید، حلِ آنها را سرلوحه‌ی کارتان قرار دهید و خواهید دید که پول به سمت‌تان می‌آید. و وقتی آن پول را بدست آوردید، باید با بهره‌گیری از ذره‌ذره‌ی هوش مالی‌تان از آن حفاظت کنید. موضوعی که فصل بعدی به طور کامل به آن می‌پردازد، ضریب هوش مالیِ شماره ۲: حفاظت از پول.

1. Chery Motors

فصل ۴:

ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول

حفاظت از پولتان در مقابل شکارچیان مالی، امر مهمی است. همان طور که اغلب ما می‌دانیم، جهان پر از افراد و سازمان‌هایی است که به دنبال فرصتی برای به چنگ آوردن پول شما هستند. بسیاری از این افراد و سازمان‌ها بسیار باهوش و قدرتمند هستند. اگر آنها باهوش‌تر از شما باشند، یا قدرتی بیش از شما داشته باشند، پول شما را به چنگ خواهند آورد. به همین دلیل ضریب هوش مالی شماره ۲ از چنین اهمیتی برخوردار است.

معیار ضریب هوش مالی شماره ۲ چیست؟

معیار ضریب هوش مالی شماره یک معمولاً پول کلان است. معیار ضریب هوش مالی شماره ۲،درصدهاست. اکنون منظورم را شرح می‌دهم. در اینجا سه مثال از سه درصد متفاوت را می‌بینید:

۱. در آمریکا کسی که سالیانه ۱۰۰,۰۰۰ دلار حقوق می‌گیرد، ممکن است ۵۰ درصد از آن را در قالب مالیات‌های ترکیبی همچون فدرال، ایالت و سهم مشارکت در بیمه حکومت مرکزی[1] پرداخت کند. در آمد خالص این فرد پس از کسر مالیات، ۵۰,۰۰۰ دلار است.
۲. فرد دیگری از محل سرمایه‌گذاری خود ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد دارد و بابت آن ۱۵ درصد مالیات می‌دهد. لذا، درآمد خالص این فرد پس از کسر مالیات، ۸۵,۰۰۰ دلار است.
۳. فرد سومی ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد دارد و بابت آن صفر درصد مالیات می‌دهد. درآمد خالص این فرد پس از کسر مالیات ۱۰۰,۰۰۰ دلار اَست.

در مثال‌های فوق، کسی که کمترین درصد مالیات را پرداخت می‌کند، بالاترین ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول، را دارد زیرا پول کمتری را نصیب شکارچیان مالی

---

1. Federal Insurance Contributions Act (FICA)

می‌کند.

در فصول بعدی، شرح خواهم داد که چگونه می‌توانید به صورت قانونی پول زیادی بدست آورید و هیچ مالیاتی ندهید. اما فعلاً این نگرش ساده را در ذهن داشته باشید: ضریب *هوش مالی شماره ۲ معیاری است که نشان می‌دهد یک فرد چه درصدی از درآمدش را از چنگال شکارچیان مالی حفاظت می‌کند.*

خرگوش‌ها، پرندگان و حشرات

درس‌های پدر پولدار در خصوص اهمیت حفاظت از پول در مقابل شکارچیان مالی، از وقتی من و پسرش خیلی کم سن و سال بودیم آغاز شد ـ قبل از این‌که هیچ پولی داشته باشیم. چون ما کم سن و سال بودیم، پدر پولدار برای شرح دادن منظورش از مثال بسیار ساده‌ی کشاورزان استفاده می‌کرد. او می‌گفت: «یک کشاورز باید از محصولش در مقابل خرگوش‌ها، پرندگان و حشرات محافظت کند. خرگوش‌ها، پرندگان و حشرات از نظر یک کشاورز دزد هستند.»

برای من که پسر جوانی بودم، این ایده که خرگوش‌ها دزد بودند، درس سختی بود. از نظر من، خرگوش‌ها موجوداتی زیبا، دوست داشتنی و بی‌ضرر بودند. همین‌طور پرندگان. در حقیقت من یک طوطی خانگی داشتم و اصلاً دوست نداشتم پرنده‌ای را دزد قلمداد کنم. اما، در خصوص حشرات این مفهوم برایم قابل درک بود. می‌دانستم چرا دزد خطاب می‌شوند. در خانه باغچه‌ای داشتم و حشرات، بسیاری از سبزیجاتم را نابود کرده بودند.

پشتیبانان ما

پدر پولدار سعی نداشت در دل ما ترس و وحشت ایجاد کند. او فقط از من و پسرش می‌خواست جهان واقعی را بشناسیم. دلیل این‌که در مثال‌هایش از موجوداتی دوست داشتنی همچون خرگوش‌ها و پرندگان استفاده می‌کرد این بود که به ما بفهماند برخی از بزرگ‌ترین دزدان ثروت شخصی ما فقط راهزنان، جنایتکاران یا قانون‌شکنان نیستند. او از مثال خرگوش‌ها و پرندگان استفاده می‌کرد، چون می‌خواست به ما یادآور شود برخی از عظیم‌ترین شکارچیان مالی، افراد و سازمان‌هایی هستند که دوست‌شان داریم، به آنها اعتماد داریم یا برایشان احترام قائلیم ـ افراد یا سازمان‌هایی که فکر می‌کنیم طرفدار و پشتیبان ما هستند.

پدر پولدار می‌گفت: «علت این‌که افراد بسیاری پشتیبان ما هستند، این است که از این جایگاه راحت‌تر می‌توانند به جیب‌های‌مان دسترسی داشته باشند. یکی از دلایلی که بسیاری از مردم مشکلات مالی دارند، این است که دست‌های خیلی زیادی در جیب‌های‌شان هستند.»

پدر پولدار، پس از نام بردن خرگوش‌ها، پرندگان و حشرات به عنوان شکارچیان مزرعه، فهرستی از شکارچیان مالی جهان واقعی را نام برد که عبارتند از: ۱) بوروکرات‌ها یا کارکنان اداری، ۲) بانکداران، ۳) کارگزاران یا دلالان، ۴) شرکت‌ها، ۵) عروس‌ها/خواستگاران، ۶) برادرزن‌ها و ۷) وکلا.

۱. بوروکرات‌ها یا کارکنان اداری

همان طور که همه‌ی ما می‌دانیم، مالیات‌ها بزرگترین هزینه‌ی ما را تشکیل می‌دهند. کار اداره مالیات این است که پول شما را بگیرد و آن را به کارمند دولت بدهد تا خرج کند.

متأسفانه، مشکل اکثر سیاستمداران و صاحب منصبان اداری این است که ید طولایی در پول خرج کردن دارند. بسیاری از کارکنان دولتی نمی‌دانند چگونه پول بدست آورند، و به همین دلیل تصمیم می‌گیرند کارمند دولت شوند. اگر آنها می‌دانستند چگونه پول دربیاورند، احتمالاً به جای این‌که کارمند دولت شوند، تاجر می‌شدند. از آن‌جا که کارکنان دولت نمی‌دانند چگونه پول دربیاورند، اما عاشق پول خرج کردن هستند، وقت زیادی را صرف کشف راه‌های هرچه بیشتر و خلاقانه‌تری برای گرفتن پول ما از طریق مالیات می‌کنند.

به عنوان، مثال صاحب منصبان اداری آمریکا، برنامه‌ی مالیاتی هوشمندانه‌ای تحت عنوان حداقل مالیات جایگزین[1] پیاده کردند. این برنامه مالیاتی در سال ۱۹۷۰ ابداع شد. مالیات افزوده برای کارمندانی با درآمد بالا که سالیانه حدود ۶۰,۰۰۰ دلار یا بیشتر حقوق می‌گیرند، روشی هوشمندانه است برای این‌که از فردی بابت یک درآمد دو بار مالیات بگیرند. مسئله این است که ۶۰,۰۰۰ دلار در سال ۱۹۷۰ پول خیلی زیادی بود. اما امروزه این رقم به ندرت درآمد بالایی محسوب می‌شود. بسیاری از ثروتمندان این مالیات را نمی‌دهند... فقط کارکنانی که حقوق بالا دارند، موظف به پرداخت این مالیات هستند.

همان‌طور که می‌دانید، ما هم اکنون مالیات‌هایی تحت عنوان، مالیات بر درآمد،

---

1. Alternative Minimum Tax (AMT)

سرمایه‌گذاری، خانه، اتومبیل، بنزین، مسافرت، پوشاک، خوراک، سیگار، کسب و کار، تحصیلات، مجوزها، گواهینامه‌ها، وفات و غیره پرداخت می‌کنیم. ما مالیات روی مالیات می‌دهیم. روی مالیات‌هایی مالیات می‌دهیم که حتی ماهیت‌شان را نمی‌دانیم. این مالیات‌ها تحت عنوان خدمات‌رسانی به جامعه به ما تحمیل می‌شوند، و برخی از آنها چنین نقشی هم دارند. اما مشکلات جامعه، فقط بزرگ‌تر می‌شوند، چون صاحب‌منصبان اداری نمی‌دانند چگونه مشکلات را حل کنند (در نتیجه نمی‌دانند چگونه پول دربیاورند)؛ آنها فقط می‌دانند چگونه پول‌ها را بر روی مشکلات پرتاب کنند. وقتی پول بیشتر مشکلی را حل نمی‌کند، مالیات‌های جدیدی با عناوین هوشمندانه وضع می‌کنند. از آن‌جا که مشکلات فقط بزرگ‌تر می‌شوند، درصدهای مالیاتی که می‌پردازیم فقط بیشتر می‌شوند. درست همان‌طور که بهره‌ی مرکب ما را ثروتمندتر می‌کند، مالیات‌های مرکب ما را فقیرتر می‌کنند. این یکی از دلایل مهم بودن ضریب هوش مالی شماره ۲ است. اگر تمام پولی که بدست می‌آورید به دست شکارچیان مالی بیفتد، نمی‌توانید ثروتمند شوید.

مالیات‌ها مهم هستند

پیش از ادامه، باید بگویم من مخالف دولت یا پرداخت مالیات نیستم. پدر پولدار می‌گفت: «مالیات‌ها، هزینه‌ی زندگی در جامعه‌ای مدنی هستند.» او به من و پسرش می‌گفت مخارج مدارس و معلمان، نیروی آتش‌نشانی و پلیس، نظام قضایی، ارتش، جاده‌ها، فرودگاه‌ها، امنیت غذا و عملکرد کلی کار دولت، از محل مالیات‌ها تأمین می‌شوند. مشکل پدر پولدار با مالیات‌ها این بود که صاحب منصبان دولتی خیلی به ندرت به حل مشکلاتی که با آنها مواجه می‌شدند همت می‌گماردند، به این معنا که مجبور بودند مالیات‌ها را همواره افزایش دهند. یک صاحب‌منصب اداری، اغلب به جای حل مشکل، کمیته‌ای را فرا می‌خواند تا به بررسی مشکل مزبور بپردازد، و این بدان معناست که هیچ اقدامی صورت نخواهد گرفت.پدر پولدار که می‌دانست ما همواره باید مالیات بیشتری پرداخت کنیم، چنین فلسفه‌ای داشت: «شغل یک صاحب‌منصب اداری این است که دست‌هایش را عمیق‌تر در جیب شما فرو کند (البته به شکل قانونی) و شما باید کاری کنید که به شکل قانونی مالیات هرچه کمتری بدهید.»

متأسفانه، اغلب اوقات کسانی که کمترین درآمد را دارند، همان کسانی هستند که

بالاترین درصد مالیات را پرداخت می‌کنند. طی یکی از گردهمایی‌های اخیر، وارن بافت مجبور شد در خصوص نظام مالیاتی ایالات متحده چنین بگوید: «ما ۴۰۰ نفری که اینجا حضور داریم، نسبت به میزبانان‌مان، یا کسانی که خانه‌های‌مان را تمیز می‌کنند، بخش کمتری از درآمد خود را بابت مالیات می‌پردازیم. اگر شما در زمره‌ی آن ۱ درصد از خوشبخت‌ترین افراد جامعه‌ی بشری هستید، این دین به گردن‌تان است که به حال آن ۹۹ درصد دیگر افراد جامعه بشری فکری بکنید.»

کدام حزب سیاسی بهتر است؟

درست همان‌طور که می‌دانید، من نه جمهوری‌خواه هستم نه دموکرات، نه محافظه‌کار نه لیبرال، نه سوسیالیست و نه طرفدار نظام سرمایه‌داری. وقتی از من می‌پرسند، به سادگی جواب می‌دهم که به نوعی جزئی از همه‌ی آنها هستم. به عنوان مثال، در جایگاه یک سرمایه‌دار، می‌خواهم پول خیلی زیادی بدست آورم و تا جایی که ممکن است مالیات کمتری بدهم. به عنوان یک سوسیالیست، در قالب کمک‌هایی که می‌تواند از مالیات کسر شود، به خیریه‌ها کمک می‌کنم و برای امور ارزشمند هزینه می‌کنم و می‌خواهم مبالغی که بابت مالیات می‌پردازم صرف ایجاد جامعه‌ای بهتر و رسیدگی به وضعیت کسانی شود که واقعاً قادر به مراقبت از خودشان نیستند.

بسیاری از مردم بر این باورند که در زمینه‌ی پول، جمهوری‌خواهان بهتر از دموکرات‌ها عمل می‌کنند. حقایق، مؤید باور آنها نیست. جمهوری‌خواهان می‌گویند: «دموکرات‌ها از مردم مالیات می‌گیرند و خرج می‌کنند.» از سوی دیگر، جمهوری‌خواهان از مردم قرض می‌گیرند و خرج می‌کنند. برآیند عملکرد هر دو حزب، افزایش وام ملی بلندمدت است که عودت آن در قالب مالیات‌های بیشتر، به نسل‌های آتی واگذار می‌شود. این یکی از علائم ضریب هوش مالی پایین است.

این رؤسای جمهور دموکرات یعنی روزولت و جانسون[1] بودند که در دوران ریاست جمهوری خود به نظام تأمین اجتماعی و بیمه پزشکی سالمندان؛ دو مورد از گران‌بهاترین و به‌طور بالقوه خطرناکترین طرح‌های اجتماعی در تاریخ جهان اعتبار بخشیدند.

---

1. Roosevelt and Johnson

آمریکا در دوران تصدی رئیس جمهور جمهوری‌خواه خود آیزنهاور[1]، بزرگ‌ترین ملت وام‌دهنده بود. ما ملتی ثروتمند بودیم. اما، زمانی که رئیس جمهور جمهوری‌خواه ریچارد نیکسون تصدی این امر را به عهده گرفت، قوانین پول تغییر کردند و ثروت ایالات متحده کم‌کم دستخوش تغییر شد. در سال ۱۹۷۱ نیکسون به عنوان رئیس جمهور، نظام پایه‌ی طلا را لغو کرد. و به این ترتیب دلار از پول به یک ارز تبدیل گشت.

نیکسون به دولت ایالات متحده اجازه داد تا حد لازم برای حل مشکلات پولی ما اسکناس چاپ کند. درست مثل این است که فردی چک‌هایی بنویسد بدون این‌که پولی در بانک داشته باشد. اگر کاری را که دولت در آن زمان انجام داد، ما انجام داده بودیم، پشت میله‌های زندان بودیم. یکی از علل افزایش شکاف بین ثروتمندان و هر کس دیگر این است که اغلب مردم هم‌چنان در چارچوب قوانین قدیم پول یعنی قوانین نظام سرمایه‌داری قدیم کار می‌کنند. پس از سال ۱۹۷۱، قوانین جدید پول ظهور کردند. ثروتمندان ثروتمندتر شدند و فقرا و طبقه متوسط سخت‌تر کار کردند تا قربانی این وضعیت نشوند.

در سال ۱۹۸۰، ریگان، رئیس جمهور جمهوری‌خواه، اقتصاد مبتنی بر تولید را ترویج داد که دیدگاهی برپایه‌ی پیشگویی‌های غیرکارشناسانه بود. نگرش‌های اقتصادی جدیدی که ریگان، هنرپیشه و سخنوری بزرگ و نه اقتصاددان ترویج می‌داد، براساس این خیال واهی بود که می‌توانیم مالیات‌ها را کاهش دهیم و صورت‌حساب‌های دولت را از طریق وام گرفتن پرداخت نماییم. درست مثل وقتی که با استفاده از کارت‌های اعتباری صورت‌حساب‌های‌مان را پرداخت می‌کنیم.

در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰، وقتی توماس گیل مور[2]، که بعداً یکی از اعضای هیئت مشاوران اقتصادی رئیس جمهور ریگان شد، دریافت که ایالات متحده به نوعی بحران در پرداخت وام نزدیک می‌شود، گفت نگران نباشید: «ما می‌توانیم با کمک رسانه‌ها مطالبات‌مان را از وام‌گیرندگان وصول نماییم.» می‌توانید مرا دیوانه خطاب کنید، اما نام این کار معمولاً تقلب است.

بنا به تغییری که در سال ۱۹۷۱ در ماهیت پولی ما رخ داد و به علت اقتصاد مبتنی بر تولید ریگان، وام ملی ایالات متحده به حد انفجار رسید. در پایان دوران تصدی ریگان، بدهی دولت فدرال ۲۶ تریلیون دلار بود.

1. Dwight David Eisenhower
2. Thomas Gale Moore

معاون ریگان، جورج بوش پدر[1] که می‌دانست بدهی ملی به علت نبود درآمد حاصل از کاهش مالیات که به دستور ریگان صورت گرفته بود، در حال انفجار بود، در دوران انتخابات ریاست جمهوری، به مردم گفت: «قول می‌دهم، هیچ مالیات جدیدی وضع نشود.» پس از این که به ریاست جمهوری منصوب شد، مالیات‌ها را افزایش داد و لذا برای دوره‌ی دوم انتخاب نشد.

سپس رئیس جمهور کلینتون[2] از حزب دموکرات به مقام ریاست جمهوری برگزیده شد. پس از این‌که آن رسوایی اخلاقی را به بار آورد، در حالی دفتر ریاست جمهوری را ترک گفت که بودجه را به تعادل رسانده بود و بدهی ملی را افزایش نداده بود. البته، همان‌طور که درباره‌ی زندگی خصوصی خود دروغ می‌گفت، درباره‌ی توازن بودجه نیز دروغ گفته بود. او توانسته بود با حساب کردن دلارهای مالیاتی به عنوان درآمد تأمین اجتماعی و بیمه پزشکی سالمندان به بودجه توازن بدهد. او به جای این‌که این پول را به وجوه امانی تأمین اجتماعی منتقل کند، آن را خرج کرده بود. مثل این بود که از صندوق دانشکده‌ی دخترش پول بگیرد و با آن برای معشوقه‌اش لباس جدید بخرد.

اما، کلینتون در دوران تصدی خود حقیقتی را برملا کرد. او اقرار کرد چیزی به نام وجوه امانی تأمین اجتماعی وجود نداشته است. در دوران ریاست جمهوری کلینتون، بیمه پزشکی سالمندان در وضعیت قرمز به سر می‌برد، به این معنا که بیش از آن‌که پول وارد آن شود، پول از آن خارج می‌شد. به زودی، تأمین اجتماعی نیز در مخمصه‌ای مشابه قرار خواهد گرفت، زیرا ۷۸ میلیون نفر از نسل پرزاد و ولد در سال ۲۰۰۸ بازنشسته می‌شوند.

سپس جورج بوش پسر[3] به ریاست جمهوری رسید. او پس از یکپارچه کردن جهان به دنبال واقعه‌ی ۱۱ سپتامبر، با استفاده از محبوبیت خود، با ادعاهای بی‌اساس برای جنگ با عراق پول هزینه کرد. امروز، او یکی از منفورترین رؤسای جمهور ایالات متحده در تاریخ است. این جنگ نه تنها یک فاجعه بود، بلکه بانک فدرال رزرو، نرخ‌های بهره را کاهش داد و تحت نظارت خود، سیل پول کم‌پشتوانه را به جهان سرازیر ساخت. جورج بوش، پس از تنها پنج سال ریاست جمهوری، بیش از مجموع رؤسای جمهور ایالات متحده تا آن زمان پول قرض کرد. بحران وام بی‌پشتوانه‌ی امروز، ثمره‌ی سیاست‌های اقتصادی اوست.

منظور از بیان تمام مطالب فوق این است که بگوییم مهم نیست کدام حزب به ریاست

---

1. George H.W.Bush
2. Bill Clinton
3. George W. Bush

جمهوری می‌رسد. اگر دموکرات‌ها سر کار بیایند، احتمالاً مالیات می‌گیرند و خرج می‌کنند. اگر جمهوری‌خواهان به قدرت برسند، احتمالاً قرض می‌گیرند و خرج می‌کنند. در هر دو حالت، نتیجه‌ی اصلی یکی است: وام بیشتر، مشکلات مالی عظیم‌تر و مالیات‌های بیشتر. بودجه‌هایی که با سرکیسه کردن هرچه بیشتر شما تأمین می‌شوند.

شما طرفدار نظام سرمایه‌داری هستید یا نظام سوسیالیستی؟

سال‌ها پیش لطیفه‌ای شنیده بودم که تفاوت بین فردی سوسیالیست و فردی طرفدار نظام سرمایه‌داری را شرح می‌داد. روزی یک سوسیالیست درِ خانه‌ی کشاورزی را به صدا درآورد و از او خواست به حزب سوسیالیست محلی ملحق شود. کشاورز که نمی‌دانست سوسیالیست چیست، از او خواست با یک مثال، رفتار سوسیالیستی را شرح دهد. سوسیالیست گفت: «اگر شما یک گاو داشته باشید، هر کسی در این روستا می‌تواند مقداری از شیر گاوتان را داشته باشد. سوسیالیست، به معنای سهیم کردن همگان در ثروت است.»

کشاورز گفت: «خوب به نظر می‌رسد.»

سوسیالیست گفت: «و اگر شما یک گوسفند داشته باشید، هر کسی می‌تواند در پشم آن سهیم باشد.»

کشاورز گفت: «خیلی عالیست. سوسیالیسم خوب به نظر می‌رسد.»

سوسیالیست که فکر می‌کرد کشاورز به سوسیالیسم علاقمند شده است، گفت: «عالیست، و اگر شما یک مرغ داشته باشید، همه در تخم‌مرغ‌هایش سهیم هستند.»

در این هنگام کشاورز با عصبانیت فریاد زد، «چی؟ این وحشتناک است. برو بیرون و ایده‌های سوسیالیستی‌ات را هم با خودت ببر.»

سوسیالیست تته‌پته کنان گفت: «اما، اما، اما، نمی‌فهمم. شما از این‌که شیر و پشم را با همه سهیم شوید خوشحال بودید. چرا به سهیم کردن همگان در تخم‌مرغ‌ها معترض هستید؟»

کشاورز غرولند کنان گفت: «چون من نه گاو دارم نه گوسفند. اما یک مرغ دارم.»

و به همین دلیل است که ضریب هوش مالی شماره ۲ تا این حد اهمیت دارد. هر کسی قبول دارد که ما باید ثروت را با بقیه سهیم شویم، البته مادام که ثروت شما باشد، نه ثروت خودش.»

درآمد خود را با دقت انتخاب کنید

بنا به مطالبی که در فصل‌های پیشین خواندید، هم اکنون می‌دانید که درآمد سه نوع مختلف دارد: *درآمد حاصل از کار، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری در سهام و درآمد بی نیاز از کار.* شناخت تفاوت بین آنها مهم است، به ویژه وقتی قرار باشد از پول‌تان در مقابل صاحب‌منصبان اداری محافظت کنید. کار کردن برای درآمد حاصل از کار به شما این امکان را نمی‌دهد که در مقابل مالیات‌های یغماگر حفاظت زیادی از آن به عمل آورید.

در آمریکا، حتی کسانی که حقوق پایین می‌گیرند، درصد بالایی از حقوق‌شان را در قالب مالیات پرداخت می‌کنند. کارگران تقریباً ۱۵ درصد مالیات برای تأمین اجتماعی می‌دهند، همچنین به دولت فدرال، ایالت و اداره‌ی مالیات‌های محلی نیز مالیات پرداخت می‌کنند. اکنون می‌توانم بشنوم که برخی از افراد می‌گویند مالیات تأمین اجتماعی ۱۵ درصد نیست. آنها فکر می‌کنند رقم این مالیات بیشتر به ۷.۴ درصد نزدیک است، و این کارفرمای شماست که ۷.۴ درصد دیگر را می‌پردازد. شاید این امر حقیقت داشته باشد، اما نگرش من به این ۱۵ درصد مرکب این است که این رقم پول من است. اگر کارفرمای من آن را به دولت پرداخت نکرده است، باید آن را به من پرداخت نماید.

همین امر در خصوص کارمندانی که فکر می‌کنند کارفرمایشان پول طرح سرمایه‌گذاری کارکنان برای بازنشستگی آنها را می‌دهد نیز صدق می‌کند. پولی که کارفرمای شما نزد یک بانکدار سرمایه‌گذاری به امانت گذاشته است، نیز پول شماست.

من شخصاً نمی‌خواهم دولت به امور مربوط به امنیت مالی من در آینده رسیدگی نماید. دولت وظیفه‌ی خطیری به عهده دارد. من ترجیح می‌دهم خودم از پولم مراقبت کنم. دولت هوش مالی زیادی ندارد. دولت صرفاً پول‌هایی را که از مردم می‌گیرد، خرج می‌کند. قدرت‌ها می‌دانند که اغلب مردم فاقد دانش مالی هستند. پس چرا خودشان و دوستان‌شان را با پول‌های شما ثروتمند نکنند؟

۲.بانکداران

بانک‌ها برای محافظت از پول مردم در مقابل راهزنان تأسیس شدند. اما اگر بفهمید بانکدار

شما خود یک راهزن است چه می‌کنید؟ نیازی نیست یک بانکدار دستش را در جیب شما ببرد. شما با دست‌های خودتان پول‌تان را از جیب‌تان بیرون می‌آورید و تحویل او می‌دهید. اما چه می‌کنید اگر بفهمید همین افرادی که با اطمینان کامل پول‌تان را به دست‌شان می‌سپارید، بیش از آنچه بدانید روی پولتان سود می‌برند ـ و البته این کار را به صورت قانونی انجام می‌دهند؟

الیوت اسپیتزر[1] فرماندار نیویورک، زمانی که دادستان نیویورک بود، شماری از مؤسسات بانکی سرمایه‌گذاری و شرکت‌های عظیم صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری را مورد تحقیق و تفحص قرار داده بود و دریافته بود که مرتکب چندین اقدام غیرقانونی شده‌اند. همان افرادی که مردم با اطمینان پول‌شان را نزد آنها به امانت می‌سپردند، کمی بیش از آنچه باید، از کار خود سود می‌بردند. این شرکت‌های مجرم، در مقابل دلارهایی که برداشته بودند، مقداری جزئی جریمه شدند. در عین حال که مقدار جزئی جریمه‌های آنها ناراحت‌کننده است، آن‌چه بیشتر آزاردهنده است این است که این بانکداران همچنان به کسب و کار خود مشغولند.

مشکل این‌جاست که تحقیق و تفحص الیوت اسپیتزر فقط به مؤسسات بانکداری سرمایه‌گذاری نیویورک‌سیتی محدود می‌شد. مسئله‌ی بانکدارانی که از مشتریان از همه جا بی‌خبر خود سوءاستفاده می‌کنند، مشکلی جهانی است. هر چه شرکت‌های بیشتری دست حمایت خود را از زندگی و آتیه‌ی کارگران برمی‌دارند، کارگران بیشتری مجبور می‌شوند برای بازنشستگی خود پول پس‌انداز کنند. کارگران پولی ندارند که هم‌چون صاحبان کسب و کار، از خدمات مالی حرفه‌ای استفاده کنند. این وضعیت موجب می‌شود منبع پول بی‌زبان به لحاظ مالی رشد کند و به صورت یک بالن هوای داغ درآید، به گونه‌ای که بانکداران و کسانی که به کارگران خدمات مالی عرضه می‌کنند، پولدارتر و پولدارتر شوند. امروز، صندوق‌های بازنشستگی کارگران، سوخت یک انفجار اقتصادی عظیم را تأمین می‌کنند. صندوق‌های بازنشستگی اقیانوسی از پول هستند که در تاریخ جهان بی‌سابقه بوده‌اند، که البته توسط بانکداران محافظت می‌شوند، نه شما.

تحقیق و تفحص آغاز می‌شود

در سال ۲۰۰۷، کنگره‌ی ایالات متحده، تحقیق و تخصص در خصوص برنامه‌ی بازنشستگی

1. Eliot Spitzer

کنونی به نام (401(k و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری را که تحت نظارت بانکدارانی که با اطمینان پول خود را به آنها می‌سپاریم قرار داشت، آغاز کرد. مطلب ذیل برگزیده‌ای است از مقاله‌ای که در تاریخ ۱۴ مارس ۲۰۰۷ در *وال استریت ژورنال*[1] به چاپ رسید (تحت عنوان، الینور لیز[2]، «برنامه‌ی بازنشستگی (401(k برای شما چه هزینه‌ای دارد؟»):

در برنامه‌های بازنشستگی (401(k نیازی نیست معلوم شود چه تعداد از افراد در هزینه‌ها سهیم هستند. هزینه‌هایی که می‌توانند خیلی زیاد باشند، از جمله هزینه‌های مربوط به حسابرسی‌های مستقل؛ ثبت و نگهداری حساب‌ها؛ خدمات مشاوره؛ همچنین خطوط کمکی، و البته هزینه‌ی ابتدایی اداره کردن صندوق‌ها در یک برنامه بازنشستگی ...

تنش فزاینده پیرامون هزینه‌های برنامه بازنشستگی (401(k ، قانون‌گذاران دولت فدرال را بر آن داشت تا... هفته‌ی گذشته به تحقیق در خصوص این موضوع بپردازند که آیا اعلام هزینه‌ها به شکل نادرست، موجب می‌شود کارکنان به راحتی نتوانند متوجه شوند که این برنامه به نفع‌شان است یا نه؟

مشکل این هزینه‌ها این است که حتی کارفرمای شما نمی‌تواند از آنها سردربیاورد. در حقیقت، کارفرمای شما حتی از برخی از آنها بی‌اطلاع است، چون ناپیدا هستند. به این ترتیب، چگونه می‌توان انتظار داشت که شما از این هزینه‌ها مطلع باشید یا آنها را درک کنید؟ در ادامه‌ی این مقاله آمده است:

اکنون برخی از کارفرماها سعی دارند با استخدام مشاوران بیرونی از درآمدها سردربیاورند...

یکی از موارد شایان توجه، عبارتست از هزینه‌های بالا، پیچیدگی و تضادهای احتمالی هنگام توافق بر سر محاسبه و تقسیم سود. این‌ها شامل هزینه‌هایی هستند که یک شرکت سرمایه‌گذاری بابت خدمات حسابرسی به یک شرکت بیمه بازنشستگی می‌پردازد. این هزینه‌ها اغلب، در مخارج سرمایه‌گذاری‌های پیشنهادی در این برنامه‌ها لحاظ می‌شوند و به افزایش هزینه برنامه‌ریزی شرکاء منجر می‌گردند.

با خواندن مقاله‌ی فوق، معلوم می‌شود چقدر برای تأمین‌کنندگان وجوه صندوق بازنشستگی، یعنی بانکداران، راحت است که که با پول شما ثروتمند شوند. همان طور که قبلاً

1. Wall Street Journal
2. Eleanor Laise

اشاره کردم، فلسفه‌ی وجودی بانک‌ها حفاظت از پول شماست. اکنون آنها کار می‌کنند تا این پول را از شما بگیرند. بخش غم‌انگیز این وضعیت این است که ما این کار را برای‌شان خیلی ساده می‌کنیم. حالا دیگر حتی لازم نیست شخصاً به بانک برویم (در حقیقت حتی ممکن است بابت این کار از شما هزینه هم دریافت کنند!). در عوض پول مستقیماً از حقوق شما کسر می‌شود، قبل از این‌که حتی به دست شما برسد. دیگر لازم نیست بانکداران پول را از جیب‌مان بردارند، زیرا این پول حتی به جیب‌هایمان هم نمی‌رسد.

تراشیدن سکه‌ها

در دوران امپراطوری روم، بسیاری از امپراطورها با سکه‌های خود بازی می‌کردند. بعضی از آنها سکه‌ها را می‌تراشیدند و از لبه‌ی آنها کمی طلا و نقره برمی‌داشتند. به همین دلیل است که امروزه روی لبه‌ی سکه‌ها شیارهایی وجود دارند. این شیارها از تراشیده شدن سکه‌ها محافظت می‌کردند. وقتی امپراطورها دیگر نتوانستند لبه‌ی سکه‌ها را بتراشند به خزانه‌داری‌ها دستور دادند طلا و نقره را با فلزات پایه‌ی ارزان‌تری ترکیب نمایند.

دولت ایالات متحده نیز در دهه‌ی ۱۹۶۰ با سکه‌های خود همین کار را کرد. ناگهان سکه‌های نقره ناپدید شدند و جای خود را به سکه‌های جعلی دادند. سپس در سال ۱۹۷۱، دلار ایالات متحده به پول کم پشتوانه تبدیل شد، زیرا پایه‌ی طلا به طور کامل از آن حذف گردید.

بانک‌ها در اشکال بسیاری، بزرگ‌ترین شکارچیان مالی هستند. آنها هر روز، با چاپ کردن هرچه بیشتر پول کم پشتوانه ثروت پس‌اندازکنندگان را به یغما می‌برند. به عنوان مثال، قوانین بانکداران به آنها اجازه می‌دهد پس‌انداز شما را بردارند و درصد اندکی از آن را به عنوان سود به شما بدهند. به این ترتیب، در ازای هر یک دلاری که پس‌انداز می‌کنید، بانک اجازه دارد حداقل ۲۰ دلار بیشتر وام بدهد و بابت آن سود بالاتری دریافت نماید. به عنوان مثال شما یک دلار سپرده می‌گذارید و بانک بابت آن سالیانه ۵ درصد به شما سود می‌دهد. بانک این اجازه را دارد که هم‌زمان، بیست دلار وام بدهد و بابت این‌که شما از کارت اعتباری خود استفاده می‌کنید، ۲۰ درصد از شما سود بگیرد. بانک ۵ درصد بابت یک دلار سود می‌دهد و بابت بیست دلار ۲۰ درصد سود دریافت می‌کند. بانک‌ها به همین طریق ثروتمند می‌شوند.

کاری که اگر من یا شما انجام دهیم ممکن است به زندان بیفتیم. این عمل ربا نام دارد.

به‌علاوه این کار موجب تورم می‌شود. چون بانک‌های ما با پول بازی می‌کنند، شکاف بین ثروتمندان و فقرا وسیع‌تر می‌شود. امروزه پس‌اندازکنندگان بازنده هستند و بانکدارها برنده.

در چارچوب قوانین جدید پول، ما باید بدانیم چگونه برای بدست آوردن دارایی‌ها، ارز قرض کنیم، چون دیگر پول پس‌انداز نمی‌کنیم. به عبارت دیگر، در نظام سرمایه‌داری جدید، وام گیرندگان برنده هستند، نه آنهایی که در حساب‌های بانکی پول پس‌انداز می‌کنند.

۳. کارگزاران یا دلالان

«کارگزار» واژه‌ی دیگری است برای «فروشنده.» در دنیای پول، عرصه‌هایی از قبیل سهام، اوراق قرضه، املاک، رهن‌ها، بیمه، کسب و کارها و غیره به دست کارگزاران اداره می‌شوند. یکی از مشکلات امروز این است که اغلب مردم مشاوره مالی خود را از فروشندگان می‌گیرند، نه از ثروتمندان. چنانچه با کارگزار ثروتمندی روبرو شدید، باید از او بپرسید آیا ثروت او حاصل توانایی وی در فروش یا امور مالی بوده است؟

یک‌بار وارن بافت گفت: «وال استریت جایی است که افرادی با اتومبیل‌های رولز رویس وارد آن می‌شوند تا از کسانی که با مترو آمد و شد می‌کنند، مشاوره‌ی مالی بگیرند.»

پدر پولدار می‌گفت: «آنها به این علت کارگزار شما می‌شوند که خودشان از شما ورشکسته‌ترند.»

کارگزاران خوب- کارگزاران حقیر

یکی از مشکلات نداشتن پول زیاد این است که کارگزاران شایسته‌ای که در کار خود مهارت دارند، اغلب برای شما وقت ندارند. آنها مشغول کار کردن با مشتریان ثروتمندتر خود هستند.

زمانی که من و کیم پول خیلی کمی داشتیم، یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایمان یافتن کارگزاری بود که مایل باشد به ما آموزش دهد. اما چون پول زیادی نداشتیم، اغلب کارگزاران حاضر نبودند وقت زیادی را به ما اختصاص دهند. به‌علاوه، با کارگزاران بسیاری ملاقات

کردیم که فقط می‌خواستند خدمات خود را به ما بفروشند، نه این‌که به ما آموزش دهند. با این حال به جست‌وجو ادامه دادیم. ما به دنبال کارگزار بورس جوانی بودیم که در آغاز کار و مترصد جذب مشتری باشد، فردی باهوش که دانش‌آموز حرفه‌ی خود و نیز یک سرمایه‌گذار باشد. کاملاً بر حسب تصادف، از طریق یکی از دوستانم با تام آشنا شدیم. ابتدا ۲۵,۰۰۰ دلار به او پرداخت کردیم. اکنون پس از پانزده سال، سبد سهام ما میلیون‌ها دلار ارزش دارد و رو به رشد است.

من و کیم پس از این‌که در سال ۱۹۸۶ با هم ازدواج کردیم، سرمایه‌گذاری در املاک را آغاز نمودیم. ما تصمیم گرفتیم با پول خیلی کم شروع کنیم. با تعداد بسیاری از کارگزاران مسکن آشنا شدیم که برای هدف ما مناسب نبودند، زیرا املاک می‌فروختند اما در املاک سرمایه‌گذاری نمی‌کردند. آنها فقط درصندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری می‌کردند. در نهایت با جان ملاقات کردیم. سرمایه‌گذاری ما با ۵۰۰۰ دلار آغاز شد، او به ما کمک کرد سبد سهام املاک خود را تا حدود ۲۵۰,۰۰۰ دلار افزایش دهیم. هر چند این رقم رشد خیلی زیادی به نظر نمی‌رسد، اما فقط در عرض سه سال در خلال یک بازار مسکن خیلی کساد در پورتلند، اورگون به دست آمد. امروز، هولدینگ‌های[1] املاک ما ده‌ها میلیون دلار ارزش دارند و رو به ترقی هستند.

درس‌هایی که آموختیم

همان طور که می‌دانید، کارگزاران خوب داریم و کارگزاران بد. به عبارت ساده، کارگزاران خوب شما را پولدارتر می‌کنند و کارگزاران بد همواره بهانه‌تراشی می‌کنند. در زیر فهرست خلاصه شده‌ای از عواملی را می‌بینید که به ما کمک می‌کنند کارگزاران خوب را بیابیم و حفظ نماییم.

۱. من و کیم کلاس‌هایی در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در سهام و املاک گذراندیم. برخورداری از دانش بیشتر، این امکان را به ما می‌داد که کارگزار مجرب را از فروشنده تشخیص دهیم.

۲. ما به دنبال کارگزارانی بودیم که همزمان در زمینه‌ی کاری خود دانش می‌اندوختند. تام و جان، هر دو اوقات بسیار زیادی را به یادگیری مطالبی فراتر از حداقل دانش

---

۱. Holding Company: شرکتی سهامی است که دارای شرکت‌های زیرمجموعه دیگر بوده و کنترل شرکت‌های زیر مجموعه مستقیماً زیر نظر مدیران و هیئت مدیره شرکت اصلی است.

حرفه‌ای مورد نیاز در عرصه‌های فعالیت‌شان اختصاص می‌دادند. تام اغلب از من دعوت می‌کند تا به کسب و کارهایی که در مورد آنها تحقیق می‌کند نگاهی بیندازم. جان کارگزار املاک است و واقعاً در زمینه‌ی املاک سرمایه‌گذاری می‌کند. او امروز، در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در املاک استادی گران‌قدر به شمار می‌رود.

۳. ما می‌خواهیم بدانیم آیا آنها حاضر به سرمایه‌گذاری در سهامی که می‌فروشند هستند. بالاخره، چرا باید در سهامی که به شما می‌فروشند سرمایه‌گذاری کنید، در حالی که می‌بینید خودشان اعتماد کافی به سرمایه‌گذاری در همان سهام ندارند؟

۴. ما خواستار ارتباط بودیم، نه معامله. بسیاری از کارگزاران فقط می‌خواهند بفروشند. تام و جان هر دو وقت کافی برای صرف شام با ما داشتند، حتی وقتی که ما پول خیلی کمی داشتیم. هر دوی آنها اکنون دوستان ما هستند.

کلید موفقیت

دانش کلید موفقیت است. کیم، جان، تام و من همگی دانش‌پژوهان مکتب سرمایه‌گذاری هستیم. همه‌ی ما به زمینه‌ای یکسان علاقمندیم. همه‌ی ما می‌خواهیم در این زمینه بیشتر یاد بگیریم. ما در این زمینه سرمایه‌گذاری می‌کنیم. تام دانش چندانی در زمینه‌ی املاک ندارد، لذا با او حرفی از املاک نمی‌زنیم. جان علاقه‌ای به بازار سهام ندارد، لذا با او درباره‌ی سهام گفتگو نمی‌کنیم.

یکی از دلایل رشد ثروت ما، رشد دانش‌مان بود. اغلب با جان تماس می‌گیرم و مطالبی از این قبیل را از او می‌پرسم، «آیا می‌توانی تفاوت بین نرخ‌های سرمایه و نرخ بازده داخلی را برایم شرح دهی؟» او برای آموزش من وقت صرف می‌کند، نه این‌که فقط بخواهد به من بفروشد. با تام تماس می‌گیرم و از او چنین مطالبی را سؤال می‌کنم، «آیا می‌توانی تفاوت بین اوراق قرضه بلندمدت و اوراق قرضه‌ی کوتاه مدت را برایم شرح دهی؟» تام با کمال میل و خوشحالی نقش معلم را برایم ایفا می‌کند.

یکی از دلایلی که شرکت ریچ‌دد سمینارهای چند روزه‌ای را پیرامون مبحث سهام و املاک برگزار می‌کند، میزان اهمیت دانش مالی است. معلمانی که در دوره‌های ما تدریس می‌کنند، خودشان سرمایه‌گذار هستند و مطالبی را که تدریس می‌کنند در زندگی خود به کار

می‌برند. شرکت ریچ دد به آموزش مالی ارج می‌نهد، زیرا این همان عامل پیونددهنده‌ای بود که موجب شد من و کیم بتوانیم با کارگزاران خود، تام و جان، رابطه‌ی مستحکمی ایجاد کنیم. این تعهد شخصی به آموزش مالی بلندمدت بود که به هر چهارنفر ما اجازه داد دوشادوش یکدیگر به ثروت خیلی زیادی دست پیدا کنیم.

امروز، برخی از کارگزاران سهام و املاک به طور مداوم با من تماس می‌گیرند. همه‌ی آنها ادعا می‌کنند، پیشنهاد خوبی دارند که مرا ثروتمند می‌کند. در اغلب موارد، همه‌ی آنها خواستار مبلغ حق‌العملی هستند که بتوانند با آن روی میز خودشان غذا بگذارند... نه میز من. کارگزاران خوب کسانی هستند که می‌خواهند روی هر دو میز غذا بگذارند.

باز هم، این درصدها هستند که معیار ضریب هوش مالی شماره ۲ را تشکیل می‌دهند. کارگزاران اغلب درآمد خود را به صورت درصد کسب می‌کنند. به عنوان مثال، اگر من یک ملک ۱,۰۰۰,۰۰۰دلاری بخرم، ممکن است سهم کارگزار از این معامله ۶ درصد از فروش یا به عبارتی ۶۰,۰۰۰ دلار باشد. چنانچه ملک مزبور هر سال ده درصد سود برایم داشته باشد، حق‌الزحمه‌ای را که به کارگزار داده‌ام به من برگردانده است، چون من حق‌العمل را فقط یک‌بار می‌پردازم.

برعکس، ممکن است من به سرعت ملک یا سهامی را بخرم و بفروشم، و یک حق‌العمل برای خرید و یک حق‌العمل برای فروش بدهم. این کار اغلب «هزینه‌ی دوسره» یا «زیان» نامیده می‌شود. در زمینه املاک، یک هزینه‌ی دوسره می‌تواند ۱۲ درصد از سود فرد را از بین ببرد و او را مشمول مالیات‌های بیشتری نماید. این کار به لحاظ مالی هوشمندانه نیست.

بازرگانان در قیاس با سرمایه‌گذاران

کسانی که «خرید و فروش»می‌کنند بازرگان هستند، نه سرمایه‌گذار. بازرگانان نه تنها حق‌العمل‌های بالاتری به کارگزاران می‌پردازند، بلکه درصدهای مالیاتی بالاتری تحت عنوان *سودهای سرمایه کوتاه‌مدت* بابت خرید و فروش هم می‌پردازند. بدین معنا که کارکنان اداره مالیات کسانی را که خرید و فروش می‌کنند، سرمایه‌گذاران سود حاصل از سرمایه تلقی نمی‌کنند. آنها این افراد را بازرگانان حرفه‌ای می‌انگارند و حتی ممکن است درآمدهای آنها را مشمول مالیات خویش‌فرمایی کنند. در این قسم معاملات، کارگزاران و کارکنان اداری برنده

می‌شوند و بازرگانان بازنده. سرمایه‌گذارانی که از هوش مالی برخوردارند، مـی‌داننـد چگونـه از طریق سرمایه‌گذاری معقول و بهره‌گیری از کـارگزاران شایسـته، حـق العمـل‌هـای معاملـه و مالیات را به حداقل برسانند.

خرید و فروش سریع سهام

سال‌ها پیش، مادر یکـی از دوسـتانم، از یـک کـارگزار سـهام کـه بـا او رابطـه‌ی دوسـتانه‌ای داشت، خواست تا بـا حسـابش اقـدام بـه «خریـد و فـروش سـریع سـهام » نمایـد. خریـد و فروش سریع سهام وقتـی صـورت مـی‌گیـرد کـه کـارگزار بـه خریـد و فـروش سـهام بـرای مشتری می‌پردازد. در پایـان، کـارگزار از طریـق حـق‌العمـل‌هـا پـول مشـتری را مـی‌گیـرد و سبد سهام او ته می‌کشد.

لذا، پیش از این که پول خود را به یک کارگزار بسپارید، کارگزارتـان را بـا دقـت انتخـاب کنید. دست کم از او بپرسید آیا می‌توانید با برخی از مشتریانش تماس بگیرید و با آنها صحبت کنید یا نه. به خاطر بسپارید، کارگزاران خوبی هم‌چون تام و جان مـی‌تواننـد شـما را ثروتمنـد کنند و کارگزاران بد می‌توانند شما را فقیر کنند.

۴. شرکت‌ها

تمام شرکت‌ها چیزی برای فروش دارند. اگر چیزی برای فروش نداشـته باشـند، فعـالیتی هـم ندارند. اغلب می‌پرسم، «آیا محصول یا خدمات این شرکت مرا ثروتمندتر می‌کند یا فقیرتـر؟» در بسیاری از موارد، محصول یا خدمات شـما را ثروتمنـدتر نمـی‌کنـد؛ بلکـه فقـط شـرکت را ثروتمندتر می‌کند.

بسیاری از کسب و کارها نهایت سعی خود را می‌کنند تا شما را فقیر کنند. به عنوان مثال، بسیاری از فروشگاه‌های بزرگ کارت‌های اعتباری خاص خودشان را دارند؛ بدترین کارت‌هـای اعتباری که کسی می‌تواند داشته باشد. دلیل اینکه از شما می‌خواهند کـارت اعتبـاری آنهـا را همراه داشته باشید این است که شرکت آنها از سوی بانک پس زده می‌شـود. کسـب و کـاری که این کارت را صادر می‌کند، از نظر بانک شرکتی ورشکسته است. توجـه داشـته باشـید کـه الگوی ورشکسته و بانکدار در این‌جا دوباره ظاهر می‌شود.

استفاده از کارت‌های اعتباری برای خرید کالاهایی که شما را فقیر می‌کنند

یکی از علل انبوه مشکلات مالی مردم، خریدن کالاهایی است که آنها را فقیرتر می‌کنند و وقتی قرار باشد هزینه‌ی این کالاها را طی سال‌ها با کارت‌های اعتباری که سود زیادی روی بدهی‌شان می‌کشند بپردازند، حتی فقیرتر هم می‌شوند. به عنوان مثال، اگر من یک جفت کفش با کارت اعتباری بخرم و سال‌ها طول بکشد تا بدهی کارت اعتباری‌ام را تسویه کنم، سال‌ها فقیرتر می‌مانم و در این مدت بابت کالایی پول می‌دهم که مرا فقیرتر کرده است، نه ثروتمندتر.افراد فقیر کالاهایی را می‌خرند که آنها را فقیر نگاه می‌دارند. این در حالی است که پرداخت بهای آنها چند سال طول می‌کشد و لذا مجبور خواهند بود هزینه‌های کارت اعتباری با بهره‌ی بالا را تحمل کنند.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، مشتری کسب‌وکارهایی شوید که سعی دارند شما را پولدارتر کنند. به عنوان مثال، من مشتری بلندمدت شماری از خبرنامه‌های سرمایه‌گذاری و مجلات مالی هستم. به‌علاوه، مشتری کسب‌وکارهایی هستم که محصولات و سمینارهای آموزشی را عرضه می‌کنند. به عبارت دیگر، من برای برخی از رقبایم مشتری خوبی هستم. من دوست دارم بابت محصولات یا خدماتی پول بدهم که مرا ثروتمندتر می‌کنند.

۵. عروس‌ها و خواستگارها

همه‌ی ما می‌دانیم برخی افراد به خاطر پول ازدواج می‌کنند. مردان و زنان هردو برای پول ازدواج می‌کنند تا عشق. چه بخواهیم چه نخواهیم، در هر ازدواج پول نقش مهمی ایفا می‌کند. بنا به عبارتی از فیلم گتسبی بزرگ[1] ،« دختران ثروتمند با پسران فقیر ازدواج نمی‌کنند.» شاید این عبارت در فیلم معنای درستی بدهد، اما در عالم واقعیت، هستند دختران و پسران فقیری که به خاطر پول با افراد ثروتمند ازدواج می‌کنند.

شکارچیان عشق

پدر پولدار، کسانی را که به خاطر پول ازدواج می‌کنند، شکارچیان عشق می‌نامید. هر قدر پول

1. The Great Gatsby

بیشتری داشته باشید، آنها بیشتر عاشق‌تان هستند. پل مک کارتنی[1] طی فرآیند طلاق خود که بیشتر جنبه‌ی تبلیغاتی دارد، ممکن است مجبور شود ۵۰ درصد از دارایی‌اش را که حدود ۱ میلیارد دلار ارزش دارد، به همسرش بدهد. این پول خیلی زیادی است. این امر نشان می‌دهد مک کارتنی به عنوان یک نابغه‌ی موسیقی پول زیادی کسب کرده است، اما عدم برخورداری او از ضریب هوش مالی شماره ۲، هزینه‌ی خیلی زیادی را برایش به بار آورده است که شاید یک برنامه‌ریزی مختصر قبل از ازدواج می‌توانست او را از این خسران نجات دهد. توافق قبل از زناشویی، علامت ضریب هوش مالی شماره ۲ بالاتری است. از دست دادن ۵۰ درصد از دارایی یک فرد به خاطر چند سال زندگی زناشویی، علامت ضریب هوش مالی شماره ۲ پایین‌تری است.

پدر پولدار همیشه می‌گفت،«وقتی عشق و پول را با هم درمی‌آمیزید، اغلب این جنون مالی است که بر شما حاکم می‌شود، نه هوش مالی.» وقتی من و کیم ازدواج کردیم، هیچ یک از ما پولی نداشتیم، لذا می‌دانم که ما به خاطر پول با هم ازدواج نکردیم. گرچه پولی نداشتیم، اما برای خودمان یک استراتژی برون رفت تعیین کرده بودیم که هرگاه اوضاع مطابق میل‌مان پیش نرفت، آن را عملی سازیم. به همین دلیل است که کیم شرکت‌های قانونی خودش را دارد و من نیز همین طور. او سرمایه‌گذاری‌های خودش را دارد و من نیز همین طور. اگر قرار باشد روزی از هم جدا شویم، نیازی نیست دارایی‌های‌مان را جدا کنیم. آنها از قبل از هم جدا شده‌اند. خوشحالم که بگویم ما از سال ۱۹۸۶ با سعادت در کنار هم زندگی کرده‌ایم، و ازدواج ما به مرور زمان بهتر و بهتر می‌شود و ما هر سال ثروتمندتر و ثروتمندتر می‌شویم.

خارج شوید، پیش از این‌که وارد شوید

احمقانه است که فکر کنیم قرار است یک عمر با خوشی و سعادت در کنار همسرمان زندگی کنیم. فقط در داستان‌های پریان است که زوج‌ها یک عمر با سعادت در کنار هم زندگی می‌کنند. شرایط تغییر می‌کند. به همین دلیل است که استراتژی‌های برون رفت حائز اهمیت هستند. می‌دانم درخواست توافق قبل از ازدواج قبل از این‌که با مرد یا زن رؤیاهای‌تان ازدواج

1. Paul McCartney

کنید، کار سختی است. اما به لحاظ مالی کار هوشمندانه‌ای است، به‌ویژه در عصر کنونی که ۵۰ درصد از ازدواج‌ها به طلاق می‌انجامند. وقتی کسب و کار جدیدی را با شریک جدیدی راه‌اندازی می‌کنید، شاید برای‌تان سخت باشد که از همان نقطه‌ی شروع به یک توافق خرید ـ فروش یا انحلال فکر کنید، اما فکر کردن به برون رفت پیش از توافق برای همکاری، به لحاظ مالی اقدام هوشمندانه‌ای است.

استراتژی برون رفت بعدی، روشی است که بسیاری از مردم دوست ندارند به آن فکر کنند، اما اندیشیدن به آن، پیش از اقدام به برون رفت نهایی، به لحاظ مالی هوشمندانه است.

۶. برادر زن‌ها

مرگ، برون رفت نهایی است. برهه‌ی زمانی دیگری که در خلال آن سروکله‌ی شکارچیان مالی یا باید بگویم، لاشخورها پیدا می‌شود. اگر ثروتمند باشید، نداشتن ضریب هوش مالی می‌تواند برای عزیزان‌تان گران تمام شود. اگر ثروتمند باشید، خانواده، دوستان و دولت در مراسم تدفین شما شرکت می‌کنند. نوه‌های بچه‌های برادرزن‌های‌تان، که در زمان حیات خود هرگز ندیده بودید، به ناگهان فامیل می‌شوند و در مراسم تدفین شما اشک می‌ریزند. اگر ضریب هوش مالی بالایی داشته باشید، حتی پس از مرگ، درصد پولی را که این اقوام و بستگان گریان بدست می‌آورند تحت کنترل خواهید داشت. افرادی با ضریب هوش مالی بالا، از وصیت‌نامه، صندوق‌های امانات و سایر ابزار قانونی برای حفاظت از ثروت و آخرین آرزوهای‌شان از چنگال شکارچیان مرگ، برخوردارند. به لئونا هلمزلی[1] بنگرید. او توانست با وجود نارضایتی نوه‌هایش، ۱۲ میلیون دلار از ثروتش را برای سگش به ارث بگذارد. هرچند توصیه‌ی من این نیست، اما این امر ثابت می‌کند که ضریب هوش مالی بالا به شما اجازه می‌دهد حتی از توی قبر، تصمیم بگیرید که پول‌تان به کجا برود.

پیش از این‌که از دنیا بروید، با یک متخصص برنامه‌ریزی اموال، برنامه‌ی برون رفت خود را تنظیم کنید. اگر ثروتمند هستید یا قصد دارید ثروتمند شوید، طرح‌ریزی یک برنامه برون‌رفت، به لحاظ مالی اقدام هوشمندانه‌ای است. قبل از مرگ‌تان این کار را انجام دهید.

---

1. Leona Helmsley

۷. وکلا

شاید فردی را به خاطر داشته باشید که مک دونالد را با ادعای داغ بودن بیش از حد قهوه مورد تعقیب قانونی قرار داد. این نمونه‌ای است از یک شکارچی مالی که با استفاده از نظام قضایی، پول‌تان را از شما می‌گیرد. میلیون‌ها نفر منتظرند تا به هر بهانه‌ای با استفاده از طرح دعوی در دادگاه، ثروتمند شوند. به همین دلیل هفتمین عامل به وکلا اختصاص یافته است. وکلایی که تنها هدف‌شان در زندگی کشاندن شما به دادگاه و به چنگ آوردن پول‌تان است.

فردی که دارای هوش مالی است، با علم بر این‌که این شکارچیان در کمین هستند، این سه کار را باید انجام دهد:

۱. هیچ چیز ارزشمندی را به نام خودتان نگاه ندارید. این پدر فقیرم بود که با افتخار می‌گفت: «خانه‌ی من به نام خودم است.» افرادی که به لحاظ مالی باهوش هستند، خانه‌های‌شان را به نام خودشان نمی‌کنند.
۲. بلافاصله بیمه مسؤولیت شخصی بخرید. به خاطر داشته باشید، نمی‌توانید هنگام نیاز بیمه بخرید. باید قبل از این‌که به آن نیاز پیدا کنید، نسبت به خرید آن اقدام نمایید.
۳. دارایی‌های ارزشمند را در قالب موجودیت‌های قانونی نگاه دارید. در ایالات متحده، موجودیت‌های قانونی خوب عبارتند از: شرکت‌های سهامی، شرکت‌های با مسؤولیت محدود، و شراکت‌های با مسؤولیت محدود. موجودیت‌های بد هم داریم که عبارتند از مالکیت‌های انفرادی و مالکیت‌های عمومی. متأسفانه، اغلب صاحبان کسب و کارهای کوچک موجودیت‌های بدی دارند.

قوانین تغییر کرده‌اند

امروزه، هم‌چنان از مردم می‌شنوم که به یکدیگر توصیه می‌کنند: «سخت کار کنید، پس‌انداز کنید، بدهی خود را تسویه کنید، به مدت طولانی در سبدهای سهام سودآور سرمایه‌گذاری کنید.» این توصیه قدیمی شده است، توصیه‌ای نامناسب برگرفته از عدم دانش مالی است. این به معنای بازی پول با قوانین قدیمی است.

امروزه در آمریکا، کارگرانی که سخت کار می‌کنند تا پول بیشتری به دست آورند، فقط مالیات‌های بیشتر و بیشتری می‌پردازند. آنها پول پس‌انداز می‌کنند و زیان می‌کنند چون دلار

دیگر یک پول نیست، بلکه یک ارز است که به طور مداوم از ارزش آن کاسته می‌شود. آنها به جای بهره‌گیری از وام به عنوان عاملی برای ثروتمندتر شدن، سخت کار می‌کنند تا بدهی خویش را بپردازند. میلیون‌ها کارگر آمریکایی پول خود را در طرح بازنشستگی که متشکل از انبوه صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک است، سرمایه‌گذاری می‌کنند. کیف پول کارگران، به‌واسطه‌ی عدم فراگیری دانش مَالی در مدرسه، به دست شکارچیان مالی خالی می‌شود.

نگاهی به تاریخ

وقتی به تاریخ می‌نگرید، به راحتی می‌توانید ببینید که قوانین پول در ایالات متحده و سرتاسر جهان تغییر کرده‌اند. شما هم اکنون می‌دانید چرا پس‌انداز کردن پول، مختص کسانی است که فاقد دانش مالی هستند. این تغییر در سال ۱۹۷۱ به وقوع پیوست.

در سال ۱۹۴۳، دولت ایالات متحده که برای نبرد در جنگ جهانی دوم پولی نداشت، قانونی وضع کرد که به دولت اجازه می‌داد از حقوق‌های دریافتی کارگران، قبل از این‌که به آنها پرداخت شود، پول برداشت کند. به عبارت دیگر، قبل از این‌که کارگر حقوق بگیرد، این دولت بود که پول می‌گرفت. امروز در آمریکا، اگر شما شغلی داشته باشید، هیچ حفاظتی در برابر مالیات‌ها ندارید. شما نیازی به حسابدار ندارید، زیرا حسابدار برای حفاظت از پول شما کار چندانی از دستش برنمی‌آید. اما، در صورتی که مالک یک کسب و کار یا یک سرمایه‌گذار باشید، می‌توانید از راه‌های گریز بسیاری که در شبکه دولت وجود دارد، استفاده کنید. در فصل بعدی، به شرح برخی از این راه‌های گریز خواهم پرداخت.

همان‌طور که می‌دانید، در سال ۱۹۷۴، کارگران باید سرمایه‌گذار می‌شدند تا برای دوران بازنشستگی خود پس‌انداز کنند. همین امر سبب تشکیل طرح سرمایه‌گذاری کارکنان (401k) گردید. مشکل این طرح این است که دولت این گریزگاه را نیز برای کارگران مسدود کرد. بگذارید این موضوع را شرح دهم.

وقتی فردی در مقابل پول کار می‌کند، درآمد او تحت عنوان درآمد کار، مشمول مالیاتی می‌شود که بالاترین درصد مالیات است. وقتی یک کارگر از حساب بازنشستگی خود پول می‌گیرد، این درآمد نیز همان‌طور که می‌توانید حدس بزنید، درآمد کار محسوب می‌شود. حال حدس بزنید سود حساب پس‌انداز مشمول چه مالیاتی می‌شود؟ باز دوباره: درآمد کار.

موارد فوق به این معناست که فردی که سخت کار می‌کند، پس‌انداز می‌کند، بدهی‌هایش را تسویه می‌کند و برای دوران بازنشستگی پس‌انداز می‌کند، در حقیقت برای بدست آوردن درآمدی تلاش می‌کند که بالاترین درصد مالیاتی به آن تعلق می‌گیرد ـ یعنی درآمد کار. این کار به لحاظ مالی هوشمندانه نیست. افرادی که از این قوانین پیروی می‌کنند، جیب‌های‌شان توسط شکارچیانی که پشت سرشان هستند خالی می‌شوند و لذا این گونه افراد نشان می‌دهند که هوش مالی پایینی دارند، زیرا درصد بالایی از درآمدشان را از دست می‌دهند.

فردی که از هوش مالی برخوردار باشد، خواستار حقوق بالا نیست. فردی که دارای دانش مالی است، درآمد حق امتیاز و سودهای سهام را ترجیح می‌دهد، زیرا این قسم درآمدها مشمول مالیات کمتری می‌شوند. سرمایه‌گذاری که دانش مالی دارد، حداقل می‌داند چگونه در عرصه‌ی سهام یا درآمد بی‌نیاز از کار، سرمایه‌گذاری کند.

اشاره به این نکته حائز اهمیت است که قوانین مالیاتی برای افراد مختلف، متفاوتند. حتماً قبل از اتخاذ تصمیمات مالی با وکلای مالیاتی مجرب و حسابدارهای مالیاتی مشورت کنید.

در سال ۱۹۱۳، بانک فدرال رزرو ایالات متحده تأسیس شد. این، مهم‌ترین برهه‌ی زمانی در تاریخ ایالات متحده است، دورانی که قوانین جهانی پول واقعاً آغاز به تغییر کردند. افرادی که برای حقوق کار می‌کنند، باید این زمان را به عنوان آغاز حمله به ثروت شخصی خود به خاطر بسپارند.

قبل از هر چیز، بانک فدرال رزرو ایالات متحده، یک مؤسسه‌ی دولتی نیست. این یک افسانه است. به‌علاوه، این بانک یک مؤسسه آمریکایی هم نیست. این بانک متعلق به ثروتمندترین اشخاص در جهان است.

وقتی بانک فدرال رزرو تأسیس شد، ثروتمندترین اشخاص جهان کنترل نظام پولی ثروتمندترین کشور در جهان را در دست گرفتند... و سپس قوانین پول را تغییر دادند.

امروز، می‌شنوم که مردم آمریکا از دولت تقاضا دارند تا از مشاغل و منافع آمریکایی حفاظت نماید. هراز گاه از مردم می‌شنوم: «کالاهای آمریکایی بخرید» یا «از کسب‌وکارهای آمریکایی حمایت کنید.» خوب، حالا دیگر برای این کار خیلی دیر شده است. این‌ها فریادهای ضعیف مردمی ناامید است. در سال ۱۹۱۳، ثروتمندترین اشخاص در جهان، با در دست گرفتن ثروتمندترین اقتصاد دنیا یعنی اقتصاد ایالات متحده، کنترل تأمین پول جهان را در دست

گرفتند. آنها قوانین را تغییر دادند، اما در این خصوص چیزی به کسی نگفتند.

امروز، ایالات متحده در حقیقت اقتصادی ورشکسته است با یک خزانه‌داری پر از بدهی‌های خودش که عناوینی از قبیل اوراق قرضه یا صورت‌حساب‌های خزانه‌داری دارند، صورت‌حساب‌هایی که فرزندان نسل آینده ناگزیر از پرداخت آنها خواهند بود. این دزدیدن ثروت هم‌چنان ادامه دارد، زیرا میلیاردها نفر از مردم در بنگاه‌های اقتصادی ثروتمندان کار می‌کنند، در بانک‌های ثروتمندان پول پس‌انداز می‌کنند و از طریق بانک‌های سرمایه‌گذاری برای ثروتمندان، در دارایی‌های ثروتمندان (از جمله سهام، اوراق قرضه وصندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری) سرمایه‌گذاری می‌کنند. این سیستم عامدانه به گونه‌ای طراحی شده که به صورت قانونی پول‌های شما را هرچه بیشتر تحت کنترل بگیرد.

سال‌ها پیش، در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰، کتاب بی‌نظیری تحت عنوان *سرقت جهانی عظیم غول‌ها*[1] را خواندم.. دکتر آر. باکمینستر فولر[2] نویسنده‌ی این کتاب، یکی از بزرگ‌ترین نوابغ عصر ما به شمار می‌آمد. من این اقبال را داشتم که درست قبل از مرگ دکتر فولر در سال ۱۹۸۳، سه بار شخصاً در کنار وی مطالعه کنم. دکتر فولر تأثیر قابل توجهی بر زندگی من به‌جای گذاشت، همان‌طور که بسیاری از سایر افرادی را که آثارش را خوانده یا همراه با وی مطالعه کرده‌اند، تحت تأثیر قرار داده است. دانشگاه هاروارد، او را یکی از برجسته‌ترین فارغ‌التحصیلان می‌شمارد و مؤسسه آمریکایی معماران[3]، از او به عنوان یکی از مهم‌ترین طراحان عصر ما یاد می‌کند.

اگر بتوانید کتاب *سرقت جهانی عظیم غول‌ها* نوشته‌ی دکتر فولر را بیابید و مطالعه کنید، به این حقیقت پی خواهید برد که بازی پول چگونه از مردم ربوده شد و نظام آموزشی مانع از برملا شدن این حقیقت گشت. به باور من، این کتاب موجب نگرانی شما خواهد شد، به‌ویژه وقتی متوجه شوید همین امروز در عرصه‌های نفت، جنگ، بانک‌ها، اقتصاد و آموزش چه می‌گذرد.

در کتاب مذکور، دکتر فولر شرح می‌دهد که دولت دست‌هایش را از طریق مالیات در جیب شما می‌برد و پولی را که به چنگ می‌آورد، در اختیار دوستانش که شرکت‌های چند ملیتی را اداره می‌کنند، قرار می‌دهد.

---
1. Grunch (abbr for Gross Universal Cash Heist) of Giants
2. Dr.R.Buckminster Fuller
3. American Institute of Architects

در سال ۲۰۰۳، جورج بوش، رئیس جمهور وقت و جمهوری‌خواهان حاضر در کنگره، لایحه‌ی سود داروهای تجویزی را به کنگره تحمیل کردند. طی بیست سال گذشته، این یکی از گران‌قیمت‌ترین لایحه‌هایی است که به کنگره داده می‌شود. هزینه‌ی این لایحه برای مالیات دهندگان آمریکایی بالغ بر ۵۰۰ میلیارد دلار است. بلافاصله پس از تصویب این لایحه، شماری از اعضاء و کارکنان کنگره به استخدام شرکت‌های دارویی درآمدند، که حقوق دریافتی برخی از آنها به چند میلیون دلار می‌رسید. این نمونه‌ای است عملی از سرقت جهانی عظیم.

سایر کتاب‌هایی که شاید بخواهید در این زمینه مطالعه کنید:

- *بحران دلار* از ریچارد دانکان[1]
- *نبرد برای روح سرمایه‌داری* از جان بوگل[2]
- *امپراطوری قرض* از بیل بونر و ادیسون ویگین[3]

به باور من، ارزش مطالعه‌ی این چهار کتاب در این است که هر یک از مؤلفان دارای روشی متفاوت و دیدگاهی متفاوتند، نه صرفاً گروهی از افراد ناراضی و حاشیه‌ساز که به نقد این نظام پولی می‌پردازند. به عنوان مثال، دکتر فولر یک آینده‌گرا بود. ریچارد دانکن بانکدار بین‌المللی است. جان بوگل، بنیان‌گذار گروه ونگارد[4] است. بیل بونر و ادیسون ویگین مشاوران سرمایه‌گذاری در سطح بین‌المللی هستند. چهار کتاب متفاوت با چهار روش متفاوت که همگی به حقیقتی واحد اشاره دارند: افرادی که با پول بازی می‌کنند و به طور قانونی آن را سرقت می‌کنند.

مجموعه‌ی جدیدی از قوانین

من شخصاً سعی ندارم این سیستم را تغییر دهم. فلسفه‌ی شخصی من این است که تغییر دادن خودم آسان‌تر از تغییر دادن سیستم است. به عبارت دیگر، من کسی نیستم که با بادهایی که آسیاب‌های بادی را به حرکت درمی‌آورند، بجنگم. از این‌رو، هیچ نوع گرایش

1. The Dollar Crisis/ Richard Duncan
2. The Battle for the Soul of Capitalism/ John Bogle
3. Empire od Debt/Bill Bonner and Addison Wiggen
4. Vanguard Group

سیاسی ندارم. من به تأثیر سیاست‌ها یا سیاستمداران بر کسانی که جهان پول را اداره می‌کنند، اعتقادی ندارم. به نظر می‌رسد اغلب سیاستمداران، به خاطر این‌که در انتخابات رأی بیاورند، نیاز به حمایت مالی همان کسانی دارند که کنترل پول جهان را در دست دارند. اغلب مشاوران مالی، کارمندان این بانکداران جهانی هستند.

من صرفاً می‌خواهم این قوانین را بشناسم و با آنها بازی کنم. این بدان معنا نیست که به منصفانه بودن یا تساوی آنها اعتقاد دارم. آنها منصفانه نیستند. قوانین پول همان چیزی هستند که هستند و پیوسته تغییر می‌کنند. به‌علاوه، این جهان جدید پول، گرچه غیرمنصفانه است، مزایای زیادی هم داشته است. همین سیستم پولی ثروت‌های عظیم و محصولات جدید را در جهان به ارمغان آورده و معیارهای زندگی را در سرتاسر جهان ارتقاء داده است. کیفیت زندگی میلیاردها نفر از مردم در حال بهبود است. پول، خدمات خیلی زیادی را به جهان ارائه داده است.

متأسفانه این تغییرات برای برخی از کشورها، محیط زیست ما و بسیاری از مردم، به بهای سنگینی صورت گرفته‌اند. بسیاری از مردم با بهره‌گیری از ناآگاهی مالی بسیاری دیگر، به ثروت‌های عظیم دست یافته‌اند. بسیاری از مردم با تصاحب ثروت دیگران، ثروتمند شده‌اند. به همین دلیل است که ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول، هوش مالی بسیار مهمی است. ناآگاهی برکت است، و این همان عاملی است که شکارچیان مالی از طریق آن بانکداری می‌کنند ـ ناآگاهی شما ثروت با برکتی به آنها می‌دهد.

فصل ۵:

ضریب هوش مالی شماره ۳: بودجه‌بندی پول

پدر بی‌پولم اغلب توصیه می‌کرد: «پایین‌تر از سطح امکاناتت زندگی کن.»

پدر پولدارم می‌گفت: «اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید سطح امکاناتت را گسترش دهی.»

در این فصل، خواهید فهمید چرا زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات، راهکار مالی هوشمندانه‌ای برای ثروتمند شدن نیست. به‌علاوه، بودجه‌بندی به دو قسم است.یکی کسر بودجه و دیگری مازاد بودجه نام دارد. دلیل اهمیت بسیار ضریب هوش مالی شماره ۳، این است که فراگیری نحوه‌ی بودجه‌بندی مازاد، کلید ثروتمند شدن و ثروتمند ماندن است.

یک بودجه یک برنامه است

یکی از معانی واژه‌ی «بودجه»: برنامه‌ای است برای ایجاد هماهنگی بین منابع مالی و مخارج.

پدر پولدار می‌گفت، یک بودجه یک برنامه است. او در ادامه می‌گفت: «اغلب مردم از بودجه‌ی خود به عنوان برنامه‌ای برای فقیر شدن یا طبقه متوسط شدن استفاده می‌کنند تا برنامه‌ای برای ثروتمند شدن. اغلب مردم زندگی خود را بر مبنای کسر بودجه اداره می‌کنند تا مازاد بودجه. بسیاری از مردم به جای این‌که تلاش کنند بودجه‌ای مازاد پدید آورند، تلاش می‌کنند پایین‌تر از سطح امکانات خود زندگی کنند، که اغلب موارد به معنای ایجاد کسر بودجه است.»

بودجه نوع نخست: کسر بودجه

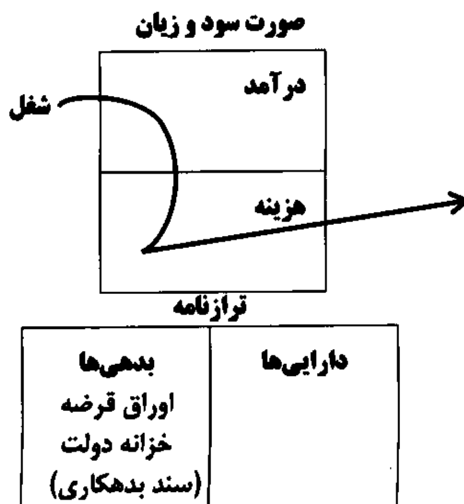
مفهوم کسر بودجه در کتاب *راهنمای مالی و سرمایه‌گذاری بارون*[1] :«فزونی یافتن مخارج به درآمد، خواه برای یک دولت، شرکت یا یک فرد» است. به عبارتِ «فزونی یافتن مخارج به

1. Barron's Finance and Investment Handbook

درآمد» توجه کنید. خرج کردن بیش از درآمد دلیل کسر بودجه است. دلیل این‌که بسیاری از مردم همواره با کسر بودجه مواجهند این است که پول خرج کردن خیلی آسان‌تر از پول درآوردن است. اغلب مردم وقتی با کسر بودجه‌ی شدید مواجه می‌شوند، تصمیم می‌گیرند از مخارج خود بکاهند. پدر پولدار توصیه می‌کرد به جای کاستن از مخارج، درآمد را افزایش دهیم. او فکر می‌کرد گسترش دادَن امکانات‌تان از طریق افزایش درآمد، کار هوشمندانه‌تری است.

کسر بودجه‌ی دولت

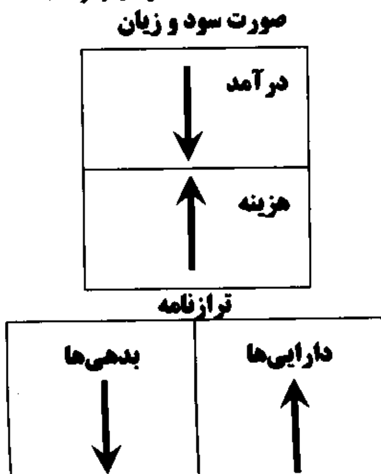
بارون، هنگام صحبت از کسر بودجه‌ی دولت می‌گوید، «کسر بودجه‌ی انباشته شده توسط دولت فدرال ایالات متحده، باید از طریق صدور اوراق بهادار خزانه‌داری تأمین شود.» در فصل‌های پیشین این کتاب، مطلبی را شرح دادم مبنی بر این‌که چطور دولت ایالات متحده کمبودهای مالی خود را از طریق فروش سند بدهکاری (مثلاً اوراق قرضه خزانه‌داری) که مالیات دهندگان آتی باید پرداخت کنند، تأمین می‌کرد. به عبارت دیگر، از آن‌جا که دولت ایالات متحده دچار کسری بودجه است، پولی که کارگران و صاحبان مشاغل برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی پرداخته‌اند، در واقع نه در راستای بهبود خدمات صندوق تأمین اجتماعی، بلکه صرف پرداخت صورت‌حساب‌های دیگری شده است. نمودار زیر را ببینید.



کسر بودجه ی یک شرکت

بارون می‌گوید،«کسر بودجه شرکتی باید از طریق افزایش فروش و کاهش هزینه‌ها، کاهش یافته یا به کلی برطرف شود، در غیر این صورت شرکت مزبور به مدت طولانی بقا نخواهد یافت.» باز هم به این دو انتخاب توجه کنید. یک راه افزایش فروش و راه دیگر کاهش هزینه‌هاست.

صورت نهایی کسر بودجه یک شرکت، به نمودار زیر شباهت دارد.



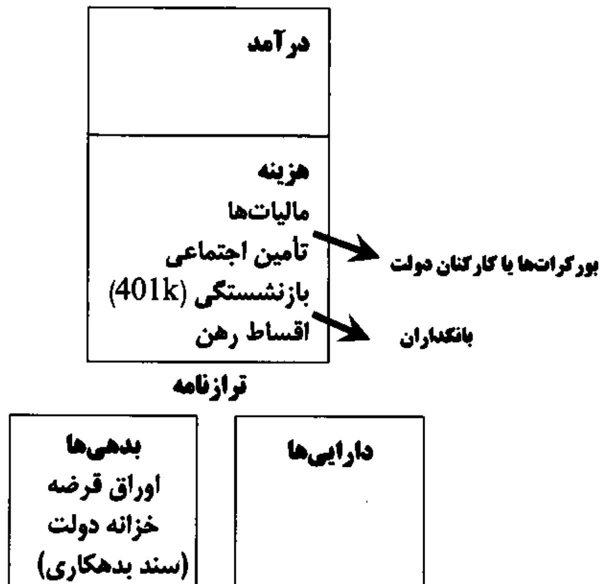
یکی از دلایلی که پدر پولدار توصیه می‌کرد در شرکت زیراکس استخدام شوم، این بود که به این ترتیب نحوه‌ی افزایش فروش را یاد بگیرم که به افزایش درآمد ختم می‌شود. برای بسیاری از کسب‌وکارها و افراد، افزایش فروش کار دشواری است. برای کسب‌وکارهایی که قادر به فروش نیستند، کاستن از هزینه‌ها، افزایش بدهی (بدهی‌ها)، یا فروش دارایی‌ها راحت‌تر است. مشکلی که با کاهش هزینه‌ها، افزایش بدهی و فروش دارایی‌ها وجود دارد این است که این کار معمولاً بر وخامت اوضاع دامن می‌زند. دوباره، به همین دلیل است که پدر پولدار توصیه می‌کرد فروش را یاد بگیرم. اگر فردی بتواند بفروشد، پس می‌تواند درآمد خود را افزایش دهد. در ذهن پدر پولدار، افزایش درآمد، به جای کاهش هزینه‌ها، راه بهتری برای حل مشکل کسری بودجه بود. بدیهی است، در صورتی که هزینه‌های بیهوده‌ای همچون مهمانی‌های مجلل، بدهی بدون بازده، همچون هواپیمای شرکتی وجود داشته باشد، بهترین کار این است که قبل از تلاش برای فروش بیشتر، این دست مشکلات که ناشی از بی‌مسؤولیتی مالی هستند، برطرف گردند.

کسر بودجه‌ی یک فرد

بارون می‌گوید: «افرادی که همواره بیش از درآمد خود پول خرج می‌کنند، بدهی‌های عظیمی به بار خواهند آورد، که اگر از پرداخت آنها ناتوان باشند، در نهایت مجبور می‌شوند، اعلام ورشکستگی نمایند.

همان‌طور که می‌دانیم، بسیاری از مردم بدهکارند، چون بیش از درآمد خود خرج می‌کنند. با این حال، همان‌طور که در فصل پیش اشاره کردم، یکی از دلایل این‌که مردم پول کمتری برای خرج کردن دارند، این است که شکارچیان مالی پیش از آن‌که کارگران حقوق خود را بگیرند، بخشی از آن را از دست‌شان خارج می‌کنند. توجیهی که آنها برای کار خود می‌آورند، این است که اغلب کارگران فاقد هوش مالی برای مدیریت پول خودشان هستند. اگر در مدارس ما دانش مالی آموزش داده می‌شد، شاید می‌شد به این کارگران اعتماد کرد که پول خودشان را مدیریت کنند، نه این‌که اجازه بدهند کارکنان اداری و بانکدارها پول‌شان را برای‌شان اداره کنند. مشکل اداره کردن پول‌تان توسط صاحب‌منصبان اداری و بانکدارها، این است که آنها فکر می‌کنند، پول *شما*، پول *آنهاست*.

نموداری که صورت مالی هر فرد را نشان می‌دهد، به نمودار زیر شبیه است.



افرادی که در وجه کارمندی چهاروجهی گردش پول هستند، اغلب بر این چهار هزینه‌ی مهم کنترل ندارند که عبارتند از مالیات‌ها، تأمین اجتماعی، بیمه‌های بازنشستگی و اقساط رهنی. با توجه به این نمودار، می‌توانید ببینید که چطور صاحب‌منصبان اداری پول‌تان را از طریق مالیات‌ها و تأمین اجتماعی برمی‌دارند، در حالی که بانکدارها پول شما را تحت عنوان طرح بیمه بازنشستگی(401k) و پرداخت‌های رهنی از چنگ‌تان در می‌آورند. به همین دلیل است که بسیاری از مردم با کسری بودجه مواجه هستند.

فردی که از هوش مالی برخوردار باشد، بر این مخارج خود کنترل دارد.

نوع دوم بودجه: بودجه‌ی مازاد

بارون اظهار می‌دارد: «یک بودجه‌ی مازاد، به معنای درآمد مازاد بر مخارج برای دولت، شرکت یا فردی طی دوره‌ی خاصی از زمان است.»

به واژه‌های «درآمد مازاد بر مخارج» توجه کنید. این الزاماً به معنای زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات نیست. از این عبارت نمی‌توان این معنا را استنباط کرد که درآمد مازاد به‌واسطه‌ی کاهش مخارج ایجاد شده است، گرچه کاهش مخارج ممکن است به درآمد مازاد بینجامد. این عبارت به معنای تمرکز روی ایجاد درآمد مازاد است ـ ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر. پدر پولدار واژه‌های «درآمد مازاد» را دوست داشت. این فصل به درآمد مازاد اختصاص دارد، نه به کاهش هزینه‌ها و زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات.

مازاد بودجه‌ی یک دولت

بارون به این نکته اشاره می‌کند، «دولتی با بودجه مازاد ممکن است برنامه‌های دولتی جدید یا کاهش مالیات‌ها را آغاز کند.»

در این اظهارنظر موارد قابل بحثی وجود دارد. مسئله شماره یک این است که وقتی دولت‌ها بودجه‌ی مازاد ایجاد می‌کنند، پول بدست آمده را خرج می‌کنند. عملکرد قراردادهای دولتی به این شکل است: اگر یک مأمور دولت کارآمد باشد و در پول هزینه کردن صرفه‌جویی کند، به جای این‌که پاداش بگیرد، از طریق کاهش بودجه‌ی سال بعد، مجازات می‌شود. اغلب مأموران دولت، به منظور اجتناب از این وضعیت، تمام بودجه‌ی خود را خرج

می‌کنند، حتی اگر به برخی اقلام نیاز نداشته باشند. در نتیجه‌ی این امر، قیمت اجناس همچنان رو به افزایش است و احتمال این‌که بودجه‌ی دولتی با مازاد مواجه شود، بسیار اندک و درحد هیچ است. به عبارت دیگر، صاحب‌منصبان دولتی به گونه‌ای طراحی شده‌اند که برمبنای کسر بودجه عمل کنند و فارغ از این‌که چه کسی بر مسند قدرت باشد، مالیات‌ها به روند صعودی ادامه خواهند داد.

دموکرات‌ها چگونه یک بودجه را مدیریت می‌کنند

شاید از فصل قبل به خاطر داشته باشید که دموکرات‌ها عاشق مالیات گرفتن و خرج کردن هستند. دموکرات‌ها دوست دارند پول‌های دولت را هر چه بیشتر صرف برنامه‌های اجتماعی نظیر تأمین اجتماعی و بیمه پزشکی سالمندان نمایند. مشکل این‌جاست که به این ترتیب صرفاً برنامه‌های اجتماعی بیشتر رشد می‌کنند، زیرا دموکرات‌ها قادر نیستند مشکلاتی را که خودشان ایجاد کرده‌اند، برطرف نمایند. بودجه‌ی دولت برای این‌که پاسخگوی این روند باشد، افزایش می‌یابد و چرخه‌ی معیوب ادامه پیدا می‌کند. در دولت، به متوسط بودن پاداش می‌دهند و کارآمد بودن را تنبیه می‌کنند.

در زیر نموداری از بودجه‌ی یک دموکرات را می‌بینید:

صورت سود و زیان

درآمد **افزایش مالیات‌ها**
هزینه **افزایش هزینه‌ها**

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**
کاهش دارایی‌ها	**افزایش بدهی از طریق طرح‌های اجتماعی**

جمهوری‌خواهان چگونه بر بودجه مدیریت می‌کنند

جمهوری‌خواهان تمایل به قرض کردن و خرج کردن دارند. راهکار آنها برای توسعه‌ی اقتصاد، انباشتن منابع پولی با پول کم پشتوانه از طریق استقراض است. تقریباً مثل این است که اقتصاد را با پول جعلی قانونی گسترش دهیم. باز هم، این پول مازاد در ظاهر افزایش درآمد را نشان می‌دهد، اما در حقیقت، افزایش بدهی در قالب صورت‌حساب‌های خزانه‌داری و اوراق قرضه در نهایت دورنمای درآمدی کمرنگ‌تری را برای جامعه رقم می‌زند. بسیاری از افرادی که در زمره‌ی قشر متوسط جامعه قرار دارند، با استفاده از خانه‌ی خود به عنوان یک دستگاه خودپرداز، عملی مشابه انجام می‌دهند. هر بار که ارزش خانه‌های آنها افزایش پیدا می‌کند، در وهله‌ی نخست به دلیل از بین رفتن ارزش دلار است، در ازای گرو گذاشتن خانه‌ی خود پول قرض می‌کنند تا صورت‌حساب‌های کارت اعتباری خود را بپردازند.

به عبارت ساده، غیرممکن است درآمد کمتر، قرض کردن و مخارج بیشتر، به ایجاد درآمد بیانجامد. همان‌طور که رئیس جمهور کلینتون به صراحت گفت: «احمق، این اقتصاد است.»

در زیر نموداری از بودجه‌ی یک جمهوری‌خواه را می‌بینید:

صورت سود و زیان

درآمد کاهش بودجه بواسطه‌ی کاهش مالیات‌ها افزایش درآمد حاصل از استقراض
هزینه هزینه‌کردن دلارهای مالیاتی برای کسب‌وکارهای دوستان (پارتی بازی)

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها
	بدهی سفته‌های خزانه‌ی دولت و اوراق قرضه

کسب و کاری با بودجه‌ی مازاد

در بارونز آمده است،«شرکتی که بودجه‌ی مازاد دارد، شاید کسب و کارش را از طریق سرمایه‌گذاری یا خرید یا تصمیم به بازخرید سهام خودش توسعه دهد.»

به این دو راه برای توسعه‌ی یک کسب و کار توجه کنید: سرمایه‌گذاری یا خرید. یک شرکت سهامی یا برای توسعه‌ی خود هزینه می‌کند یا شرکت دیگری را ابتیاع می‌نماید. اگر کسب و کاری نتواند از طریق سرمایه‌گذاری یا خرید توسعه یابد، ممکن است سهام خودش را بازخرید نماید. خرید مجدد سهام گاهی اوقات می‌تواند به این معنا باشد که رؤسای شرکت احساس می‌کنند قادر به توسعه‌ی شرکت نیستند و در عوض تصمیم می‌گیرند اقدام به خریداری شرکت خود نمایند. اگر این اقدام موجب بالاتر رفتن قیمت سهام شرکت مزبور شود، بسیاری از سهام‌داران خشنود خواهند شد، هرچند که درواقع شرکت در حال رشد نیست.

هرگاه می‌شنوم شرکتی سهام خودش را خریداری می‌کند، متوجه می‌شوم که این اقدام می‌تواند معنای متفاوتی داشته باشد. خریداری مجدد سهام یک شرکت می‌تواند به این معنا باشد که آهنگ رشد شرکت متوقف شده است و رهبری شرکت نمی‌داند چگونه کسب‌وکار را رشد و توسعه دهد. این برای سرمایه‌گذاران علامت خوبی نیست. وقتی قیمت سهام بالا می‌رود، احتمالاً زمان فروش سهام است، نه خرید سهام بیشتر.

معنای دیگر خریداری مجدد سهام می‌تواند این باشد که رهبری شرکت فکر می‌کند قیمت سهام شرکت در مقایسه با ارزش دارایی شرکت ارزان است. اگر این امر حقیقت داشته باشد، سرمایه‌گذاران باید همگام با بالارفتن قیمت سهام، اقدام به خرید سهام بیشتری از شرکت مزبور نمایند.

بودجه‌ی مازاد یک فرد

بنا به مطالب آموزشی بارونز،«فردی که بودجه‌ی مازاد دارد، ممکن است تصمیم بگیرد بدهی‌اش را تسویه کند، یا مخارج یا سرمایه‌گذاری خود را افزایش دهد.»

توجه داشته باشید، بارونز سه گزینه را به افراد پیشنهاد می‌کند. این گزینه‌ها عبارتند از: تسویه‌ی بدهی، مخارج بیشتر، یا سرمایه‌گذاری. همان‌طور که اغلب ما می‌دانیم، یکی از

دلایلی که بسیاری از مردم با مشکل مالی مواجه هستند این است که مخارج و بدهی خود را افزایش و سرمایه‌گذاری خود را کاهش می‌دهند.

دو گزینه

در رابطه با ضریب هوش مالی شماره ۳: بودجه‌بندی پول، تنها دو گزینه وجود دارد ـ کسری بودجه یا مازاد بودجه. بسیاری از مردم کسری بودجه را انتخاب می‌کنند. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، مازاد بودجه را انتخاب کنید و با افزایش درآمد به این هدف دست پیدا کنید نه کاهش هزینه‌ها.

کسری بودجه

دوستی در آتلانتا[1] دارم که درآمد زیادی دارد. او باید پول خیلی زیادی درآورد. اگر پول خیلی زیاد درنیاورد، مشکلات مالی‌اش او را زنده زنده می‌خورند. او گزینه‌ی کسری بودجه را انتخاب کرده است.

هربار که دن[2] پول بیشتری درمی‌آورد، خانه یا اتومبیل بزرگ‌تری می‌خرد، یا این‌که همراه با فرزندانش تعطیلات پرهزینه‌ای را سپری می‌کند. او عادت بد دیگری هم دارد. تقریباً هر ده سال، با زن جوان‌تری ازدواج می‌کند و دوباره بچه‌دار می‌شود. دن مسن‌تر می‌شود، اما همسرانش همیشه در بیست و پنج سالگی می‌مانند. دن در ایجاد درآمد خیلی زیاد استاد است، همچنین در وخامت بخشیدن به مشکلاتش از طریق کسری بودجه.

مازاد بودجه

گزینه‌ی مالی دوم، برنامه‌ریزی برای مازاد بودجه است. پس از کسب درآمد، ضریب هوش مالی شماره ۱: حفاظت از پول، ضریب هوش مالی شماره ۲: یعنی فراگیری نحوه‌ی ایجاد بودجه‌ی مازاد برای رسیدن به یکپارچگی مالی اهمیت اساسی دارد.

در اینجا شماری از درس‌هایی را که از پدر پولدارم و افراد ثروتمند دیگر در رابطه با روش رسیدن به بودجه‌ی مازاد فرا گرفتم، برای‌تان شرح می‌دهم.

رهنمود بودجه شماره ۱: بودجه‌ی مازاد یک هزینه است. این یکی از بهترین درس‌های

1. Atlanta
2. Don

مالی بود که پدر پولدارم به من و پسرش آموخت. او با اشاره به صورت مالی، گفت: «شما باید مازاد بودجه را هم‌چون یک هزینه درنظر بگیرید.» صورت مالی او به منظور ایجاد یک مازاد بودجه ، به این شکل بود:

صورت سود و زیان

درآمد
هزینه پس‌انداز عشریه سرمایه‌گذاری

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**

او در توضیح بیشتر، می‌گفت:«علت این‌که بسیاری از دولت‌ها، شرکت‌ها و افراد، از ایجاد بودجه‌ی مازاد بازمی‌مانند، این است که فکر می‌کنند بودجه‌ی مازاد چیزی شبیه به این است:

صورت سود و زیان

درآمد
هزینه

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**
پس‌انداز عشریه سرمایه‌گذاری	

فصل ۶ :

ضریب هوش مالی شماره ۴:اهرم ساختن از پول

در ماه آگوست سال ۲۰۰۷، بازار سهام تقریباً ۴۰۰ واحد سقوط کرد. بانک فدرال رزرو و بانک‌های مرکزی سرتاسر جهان میلیاردها دلار نقدینگی را به اقتصاد جهان تزریق کردند تا از گسترش ترس و وحشت جلوگیری نمایند.

روز بعد، هم‌چنان فضایی عصبی بر بازار حاکم بود. هم‌چنان که برای روز آماده می‌شدم، گوینده‌ای در یک برنامه‌ی تلویزیونی صبحگاهی با سه برنامه‌ریز مالی مصاحبه می‌کرد و نظرات آنها را جویا می‌شد. توصیه‌ی همگی آنها یک چیز بود،«وحشت نکنید. به کارتان ادامه دهید.»

وقتی گوینده از آنها توصیه‌ی بیشتری خواست، هر سه نفر گفتند: «پول پس‌انداز کنید، بدهی خود را تسویه کنید و در یک سهام سودآور صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، سرمایه‌گذاری کنید.» با خودم گفتم، یعنی این سه کارشناس مالی، همگی در مدرسه‌ی طوطی‌ها درس خوانده بودند.

بالاخره، یکی از مشاوران مطلب متفاوتی را بیان کرد. او شروع کرد به محکوم کردن بازار املاک که از نظر او سبب ایجاد این آشفتگی در بازار سهام شده بودند، او سرمایه‌گذاران حریص را مقصر خواند، همچنین دلالان املاک بی وجدان، و وام دهندگان خون‌خوار را که از نظر او سبب نابسامانی وضعیت رهن بی پشتوانه و در نتیجه سقوط بازار سهام شده بودند.

مشاور مزبور گفت: «من به مشتریانم گفتم که املاک عرصه‌ی ریسک‌پذیری است و توصیه‌ی من تغییر نکرده است. سرمایه‌گذاری در املاک ریسک بالایی دارد و سرمایه‌گذاران باید پول‌های خود را به مدت طولانی در سهام سودآور و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری کنند.»

همین که برنامه‌ریز مالی داشت حملات خود به املاک را به پایان می‌برد، همسرم کیم وارد اتاق شد و گفت: «یادت باشد امروز جلسه‌ی اختتامیه ساختمان ۳۰۰ واحدی است.»

سرم را به علامت تأیید تکان دادم، و گفتم:«خودم را می‌رسانم.»

وقتی لباس‌هایم را پوشیدم، با خود فکر کردم: «جالب است، مشاور مالی می‌گوید

سرمایه‌گذاری در ملک ریسک‌پذیر است. بازارهای املاک در حال سقوط هستند، و هم‌زمان من و کیم در حال خریدن یک مجتمع آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری در تولسا و اکلاهما[۱] هستیم... و از این کار هیجان زده‌ایم. آیا ما روی یک سیاره زندگی می‌کنیم؟»

نظام سرمایه‌داری جدید

در تاریخ‌های ۹ و ۱۰ آگوست سال ۲۰۰۷، وقتی سرمایه‌گذاران میلیاردها دلار از پول‌شان را از دست دادند، بانک فدرال رزرو، میلیاردها دلار به سیستم بانکداری تزریق کرد، و نهایت سعی خود را کرد تا به ترس و وحشت حاکم بر بازار ملک، سهام و اوراق قرضه پایان دهد. این تزریق سرمایه، نمونه‌ای است از نحوه‌ی عملکرد نظام سرمایه‌داری جدید، سیستمی اقتصادی بر پایه‌ی بدهی و دست‌کاری سود توسط بانکداران مرکزی که با منبع پول جهانی بازی می‌کردند. تقریباً مثل من و شما که از یک کارت اعتباری برای پرداخت صورت‌حساب‌های کارت اعتباری‌مان استفاده می‌کنیم.

مدتی پس از آن هفته، از من دعوت شد به عنوان مهمان در دو برنامه‌ی تلویزیونی و سه برنامه‌ی رادیویی شرکت کنم و در خصوص سقوط بازار نظراتم را بیان نمایم. میزبانان می‌خواستند دیدگاه مرا در ارتباط با سقوط بازار سهام، و نیز تزریق نقدینه‌گی توسط بانک فدرال رزرو به بازاری در حال سقوط بدانند و این‌که آیا بانک فدرال رزرو باید با پایین آوردن نرخ بهره، بازار را نجات دهد یا نه. من در تمام مصاحبه‌هایم گفتم: «من با دست بردن بانک‌های مرکزی در بازارها موافق نیستم. من فکر می‌کنم دولت نباید با حمایت از صندوق‌های تأمین سرمایه‌گذاری و مؤسسات مالی، آنها را از مواجه شدن با تبعات اشتباهات ناشی از حرص و طمع خودشان ایمن نگاه دارد.» هم‌چنین گفتم: «من نگران افراد ضعیف هستم. طی یک روز، میلیون‌ها نفر از مردمان سخت‌کوشی که دستی در بازی‌های پول ندارند، شاهد سقوط ارزش خانه‌های‌شان در بازار املاک شدند، یا کسانی که از ارزش پس‌اندازهای‌شان در بازار اوراق قرضه کاسته شد و ارزش مبالغی که برای دوران بازنشستگی خود در بازار سهام سرمایه‌گذاری کرده بودند، افت کرد.»

وقتی از من پرسیدند آیا به سرمایه‌گذاری ادامه می‌دهم، گفتم: «بله.» در پاسخ به این

---

۱. Tulsa and Oklahoma: از ایالت‌های آمریکا

پرسش که آیا به نظر من سرمایه‌گذاری در بازارهای در حال سقوط ریسک‌پذیر است، جواب دادم: «ریسک همیشه وجود دارد.» سپس با گفتن این جمله نظراتم را تکمیل کردم: «فراز و نشیب‌های بازار، بر علت و عرصه‌ی سرمایه‌گذاری من تأثیری ندارند.»

دو دیدگاه

گرچه به این پرسش اشاره‌ای نشد، اما فکر کردم می‌توانست پرسش خوبی باشد، بین دیدگاه آن برنامه‌ریز مالی که نسبت به املاک نظر منفی داشت و دیدگاه من در خصوص سرمایه‌گذاری در املاک چه تفاوتی وجود دارد؟ یا، چرا در حالی که بسیاری از مردم در وحشت و اضطراب بودند، من برای خریدن املاک بیشتر هیجان زده بودم؟

پاسخ‌ها و پرسش‌ها در این فصل از کتاب در قالب دو مفهوم مالی مطرح شده‌اند: کنترل و سودآوری.

همان‌طور که به کرات در این کتاب ذکر کردم، پس از سال‌های ۱۹۷۱ و ۱۹۷۴، قوانین پول دست‌خوش تغییر شدند. امروز با قوانین جدید و نظام سرمایه‌داری جدیدی سروکار داریم. در سال ۱۹۷۴، میلیون‌ها تن از کارگران، اندوخته‌ی خود برای گذران عمر در دوران بازنشستگی را از دست دادند. مشکل این‌جاست که اغلب مردم فاقد آموزش یا دانش مالی لازم در رابطه با سرمایه‌گذاری مناسب برای دوران بازنشستگی هستند. مشکل دیگر این است که قوانین جدید نظام سرمایه‌داری کارگران را ملزم به سرمایه‌گذاری در زمینه‌هایی می‌سازد که نظارتی روی آنها ندارند و نمی‌توانند با استفاده از اهرم‌هایی همچون وام به آنها رونق بدهند. در خلال روندهای نزولی بازار، تنها کاری که از اغلب افراد ساخته است این است که با عجز و ناتوانی شاهد از بین رفتن ثروت و امنیت مالی خود بدست طوفان مالی باشند.

نظام سرمایه‌داری جدید، پول میلیون‌ها نفر از کارگران را وارد سرمایه‌گذاری‌هایی می‌کند که نظارت و قدرت اعمال نفوذ خیلی کمی روی‌شان دارند. از آن‌جا که من روی سرمایه‌گذاری‌هایم نظارت دارم، که در این مثال یک ساختمان ۳۰۰ واحدی است، تأثیر سقوط‌های بازار بر زندگی من هم‌چون آنها نیست. امکان کنترل من بر سرمایه‌گذاری‌هایم، این امکان را به من می‌دهد که با اطمینان خاطر از اهرم‌های مالی بیشتری استفاده کنم. لذا، با توجه به نظارت و قدرت تأمین منابع مالی، می‌توانم در زمان کمتر و با ریسک خیلی پایین به ثروت بیشتری دست پیدا کنم و

تأثیر فراز و نشیب‌های بازار بر سرمایه‌گذاری‌هایم را به حداقل برسانم.

بازار به مدت طولانی روند نزولی داشته است

همان‌طور که پیشتر اشاره کردم، یو.اس.آ.تودی تحقیقی انجام داد و دریافت که عظیم‌ترین ترس در آمریکا، ترس از تروریسم نیست، بلکه ترس از پایان یافتن منابع مالی برای دوران بازنشستگی است. پس از ۹ و ۱۰ آگوست سال ۲۰۰۷، اطمینان دارم که این ترس گسترش بیشتری یافته است.

کسانی که نگران هستند، دلیل خوبی برای نگرانی دارند. با نگاه به دو نمودار زیر، می‌توانید تأثیر تغییرات قوانین در سال ۱۹۷۱ و ۱۹۷۴ را بر ارزش بازار سهام مشاهده کنید. همان‌طور که می‌بینید، بازار سهام در حقیقت مدت‌هاست رو به سقوط بوده است.



درست مثل بازار مسکن، به همان میزان که قیمت شاخص سهام داوجونز بالا می‌رود، قدرت خرید آن در واقع تنزل می‌کند. این کاهش قدرت خرید پولی، امنیت آینده‌ی مالی اغلب کارگران را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. این نمودارها نشان می‌دهند که آینده‌ی آنها برایشان هزینه‌ی بیشتری خواهد داشت و گران‌تر خواهد بود.

اغلب کارگران، بدون اهرم مالی نمی‌توانند برای آینده‌ی خود پول کافی کنار بگذارند، زیرا هر قدر پول بیشتری پس‌انداز می‌کنند، پول‌شان کم ارزش‌تر می‌شود. داستان جالبی از وضعیت اقتصادی آلمان درست قبل از به قدرت رسیدن هیتلر، این مفهوم را روشن می‌کند. داستان از این قرار است، زنی با یک چرخ دستی پر از پول به نانوایی می‌رود تا قرص نانی بخرد. پس از به توافق رسیدن بر سر قیمت نان، از نانوایی بیرون می‌آید تا پولش را بردارد که در همین لحظه متوجه می‌شود کسی چرخ دستی را دزدیده و پولش را باقی گذاشته است. این اتفاقی است که برای پس‌اندازکننده‌ی آمریکایی می‌افتد.

در چنین اقتصاد تورمی، فردی بازنشسته چقدر باید برای دوران بازنشستگی خود پول پس‌انداز نماید؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر در دوران بازنشستگی به یک عمل جراحی حیاتی نیاز پیدا کنید که بیمه‌های درمانی دولتی هزینه‌ی آن را تقبل نکنند؟ چه می‌کنید اگر مشکل شما این باشد که پول کافی برای دوران بازنشستگی خود نداشته باشید؟

به همین دلیل است که ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول، از اهمیت بالایی برخوردار است. اهرم مالی موجب می‌شود پول‌تان با استفاده از پول سایر مردم برای‌تان سخت‌تر کار کند و اگر ضریب هوش مالی شماره ۳ بالایی داشته باشید، می‌توانید مالیات‌های کمتر و کمتری بدهید.

اهرم چیست؟

مفهوم بسیار ساده‌ی اهرم، *منافع بیشتر در ازای تلاش کمتر* است. به عنوان مثال، فردی که پولش را در بانک می‌گذارد، از هیچ اهرمی استفاده نمی‌کند. این پول خود فرد است. یک دلار در حساب پس‌انداز، اهرمی به نسبت ۱ به ۱ دارد. تمام پول متعلق به فرد پس‌انداز کننده است.

وقتی من روی ساختمان ۳۰۰ واحدی سرمایه‌گذاری می‌کنم، بانک ۸۰ درصد از ۱۷ میلیون دلار سرمایه‌گذاری روی ملک را تقبل می‌کند. نسبت اهرم من با استفاده از پول بانک، ۱ به ۴ است. یعنی، به ازای هر یک دلاری که من در این معامله سرمایه‌گذاری می‌کنم، بانک چهار دلار به من وام می‌دهد.

پس چرا مشاور مالی در تلویزیون می‌گوید سرمایه‌گذاری در املاک بسیار ریسک‌پذیر است؟ بار دیگر، پاسخ کنترل است. اگر سرمایه‌گذار فاقد هوش مالی برای کنترل فرآیند سرمایه‌گذاری باشد، استفاده از اهرم مالی یا وام بسیار ریسک‌پذیر می‌گردد. از آن‌جا که اغلب مشاوران مالی، مردم را به سرمایه‌گذاری‌هایی توصیه می‌کنند که خودشان هیچ کنترلی رویشان ندارند، لذا مردم نباید از اهرم وام استفاده کنند. استفاده از وام برای سرمایه‌گذاری در چیزی که تحت کنترل شما نیست، می‌تواند مثل خریدن اتومبیلی بدون فرمان و سپس قرار دادن پای‌تان روی پدال گاز باشد.

اغلب افرادی که در بحران مالی لطمه می‌بینند، کسانی هستند که فکر می‌کنند بازار املاک همواره در حال رونق است و ارزش خانه‌ی آنها افزایش می‌یابد. بسیاری از مردم در

زمانی که قیمت مسکن در اثر تورم بالا رفته بود، با گرفتن وام خانه خریدند. اکنون خانه‌ی آنها ممکن است ارزشی کمتر از میزان بدهی‌شان داشته باشد. آنها هیچ کنترلی روی این سرمایه‌گذاری ندارند و این بازار است که آنها را تحت کنترل دارد.

بسیاری از مالکان خانه که هنوز قادر به پرداخت اقساط رهن خانه‌ی خود هستند، احساس بدی دارند زیرا ارزش خانه‌ی آنها کاهش یافته است. آنها می‌بینند که ارزش خالص خانه‌شان ناپدید شده است. وقتی قیمت‌های مسکن افت می‌کنند، بسیاری از مالکان خانه احساس می‌کنند پول خود را از دست داده‌اند. گاهی اوقات این وضعیت را تأثیر ثروت می‌نامند. بسیاری از مردم در اثر تورم که در واقع، نه افزایش ارزش دارایی، بلکه کاهش قدرت خرید دلار است، احساس می‌کنند ثروتمندتر هستند، زیرا به نظر می‌رسد ارزش خانه‌های‌شان افزایش می‌یابد. وقتی احساس می‌کنند ثروتمندتر هستند، پول بیشتری قرض می‌کنند (اهرم) و بدهی‌های بیشتری می‌خرند. این یکی از نتایج مستقیم نظام سرمایه‌داری جدید است، رشد اقتصادی مبتنی بر سقوط ارزش دلار و افزایش بدهی.

معیار ارزش من، ارزش ویژه نیست

اثر ثروت، ریشه در توهم ارزش ویژه دارد. ارزش ویژه، ارزش دارایی‌های شما منهای بدهی‌تان است. وقتی ارزش خانه‌ای بالا می رود، اغلب مردم فکر می‌کنند، ارزش ویژه‌ی آنها افزایش یافته است. آن عده از شما که سایر کتاب‌های مرا خوانده‌اید، شاید هم اکنون بدانید، به نظر من، ارزش ویژه ارزشی ندارد، به سه دلیل:

۱. ارزش ویژه اغلب تخمینی براساس نظرات است، نه حقایق. ارزش یک خانه تنها یک تخمین است و تا زمانی که خانه را نفروشید، قیمت حقیقی آن معلوم نخواهد شد. به این معنا که بسیاری از مردم ارزش تقریبی خانه‌ی خود را بیش از حد بالا می‌برند. تنها زمانی که خانه‌ی خود را بفروشند به حقایق، یعنی قیمت حقیقی و ارزش حقیقی پی خواهند برد. متأسفانه، بسیاری از مردم ممکن است هم اکنون براساس تصوری که از ارزش خانه‌ی خود دارند، وام بگیرند و چه بسا بیش از قیمت واقعی فروش خانه‌ی خود، زیر بار قرض رفته باشند.
۲. ارزش ویژه، اغلب براساس اموالی برآورد می‌شود که ارزش آنها رو به تنزل است.

هرگاه تقاضای وامی را تکمیل می‌کنم، می‌توانم فهرستی از اغلب اموالم را در ستون دارایی درج نمایم. می‌توانم کت و شلوار، پیراهن، کراوات و کفش‌هایی که در محل کار از آنها استفاده می‌کنم و نیز اتومبیل‌هایم را جزو دارایی‌هایم درج نمایم. من و شما می‌دانیم که یک پیراهن مستعمل ارزش خیلی کمی دارد و ارزش یک اتومبیل مستعمل خیلی کمتر از ارزش یک اتومبیل نو است.

۳. افزایش ارزش ویژه، اغلب در اثر افت ارزش دلار رخ می‌دهد. بخشی از ارزش افزوده‌ی یک خانه، به علت افت ارزش دلار است. به عبارت دیگر، ارزش خانه افزایش پیدا نمی‌کند. تنها اتفاقی که می‌افتد این است که برای خرید همان خانه دلار بیشتری مورد نیاز است، زیرا دولت و بانک‌های مرکزی همواره پول‌های کم‌پشتوانه‌ی بیشتری را به سیستم پولی تزریق می‌کنند تا اقتصاد را شناور و احساس توهم خوب رونق و شکوفایی را در اذهان مردم زنده نگاه دارند.

بالاترین ترس یک سیاستمدار

من به این علت از عبارت احساس توهم خوب استفاده کردم، چون بالاترین ترس سیاست‌مداران و صاحب‌منصبان این است که مردم احساس بد داشته باشند. در طول تاریخ، پادشاهان، ملکه‌ها و فرمانروایان، زمانی سرنگون شده یا حتی به دار آویخته شده‌اند که مردم احساس بد داشتند. شاید به خاطر داشته باشید که مردم فرانسه سر ملکه‌ی خود، ماری آنتوانت[1] را از تن جدا کردند و مردم روسیه سزار آخر، همسر و فرزندانش را به دار آویختند.

نظام سرمایه‌داری قدیم براساس بنیان‌های اقتصادی محکم بنا شده بود. نظام سرمایه‌داری جدید براساس *اقتصاد احساس خوب* بنا نهاده شده است. مادام که ارزش ویژه‌ی دارایی یک فرد رو به افزایش باشد، توهم رونق، البته رونق مبتنی بر بدهی و نه تولید، ادامه دارد. وقتی شما اموالی داشته باشید، آزادی به چه کارتان می‌آید؟ مادام که اقتصاد جهان به دولت ایالات متحده و مصرف‌کننده‌ی آمریکایی اجازه می‌دهد قرض کند و خرج کند، اقتصاد جهانی افسانه‌ای ادامه خواهد داشت. اگر این رؤیا به یک کابوس بدل شود و حباب احساس خوب بترکد، سرها دوباره از تن‌ها جدا خواهند شد. شاید نه به صورت فیزیکی، اما به لحاظ سیاسی، حرفه‌ای و مالی اتفاق خواهد افتاد.

---

1. Marie Antoinette

ارزش نه بر مبنای تورم

ارزش ساختمان آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری من براساس تورم یا قیمت ساختمان نیست. گرچه قیمت فاکتور مهمی است، اما من روی قیمت ساختمانی که بنا به برخی شرایط جادویی و نامرئی بازار رشد می‌کند، حساب نمی‌کنم. من برای داشتن احساس خوب، به افزایش ارزش ویژه متکی نیستم، از طرفی، سقوط بازار نیز در من ایجاد نگرانی و احساس بد نمی‌کند. به همین دلیل است که فراز و نشیب‌های بازارها خیلی مورد توجه من نیست.

ارزش خانه‌ی آپارتمانی من براساس اجاره بهایی که مستأجرانم می‌پردازند، ارزیابی می‌شود. به عبارت دیگر، ارزش حقیقی این ملک، ارزشی است که مستأجرانم در ذهن خود دارند. اگر یک مستأجر فکر می‌کند که این آپارتمان ماهیانه ۵۰۰ دلار می‌ارزد، این ارزش ملک است. اگر من بتوانم ارزش ملکم را در چشم مستأجرانم افزایش دهم، این من هستم، نه بازار، که ارزش ملک را افزایش داده‌ام. اگر من اجاره بها را افزایش دهم، بی‌آن‌که ارزش ملک را در ذهن مستأجر افزایش داده باشم، مستأجر حاضر به اجاره این ملک نخواهد شد.

ارزش *ملک استیجاری*، در این مورد یعنی خانه‌های آپارتمانی من، به مشاغل، دستمزدها، جمعیت‌شناسی، صنعت محلی و عرضه و تقاضای مسکن مقرون به صرفه بستگی دارد. در دوران کاهش قیمت مسکن، اغلب، میزان تقاضا برای واحدهای استیجاری افزایش می‌یابد، به این معنا که میزان تقاضاها و اجاره‌بهاها بالا می‌روند. اگر اجاره‌بهاها بالا بروند، ارزش ملک استیجاری من بالا می‌رود، حتی اگر *ارزش ملک مسکونی* سیر نزولی داشته باشد.

من بنا به سه دلیل مشخص، هنگام خرید ساختمان ۳۰۰ واحدی‌ام نگران سقوط‌های بازار نیستم. یک دلیل این است که تولسا و اکلاهما، شهری است که بواسطه‌ی تجارت نفت رونق گرفته است. مشاغلی با حقوق‌های بالا فراوانند. صنعت نفت نیاز به کارگر دارد و کارگران موقتی نیاز به مسکن اجاره‌ای دارند. دلیل دوم این است که کالج محلی که به مجتمع آپارتمانی ما نزدیک است، تعداد دانش‌آموزان را به دوبرابر افزایش داده است، و این در حالی است که واحدهای مسکونی فضای دانشگاه افزایش پیدا نکرده است، و همین امر موجب فزونی تقاضا برای آپارتمان‌های اجاره‌ای می‌شود. همان طور که بسیاری از شما می‌دانید، نسل پرزاد و ولد دیگری در راه است، نسلی که هم اکنون وارد کالج می‌شود و شمار آن به ۷۳ میلیون می‌رسد. اکثریت آنها اجاره‌نشین خواهند بود. دلیل سوم این است که نرخ ثابت بهره

برای وام‌های کنونی بسیار پایین است. وام‌هایی با بهره‌های کم، هزینه‌های پایین‌تر و درآمد فزاینده هستند که ارزش ملک را افزایش خواهند داد، نه نوسانات بازار.

این بدان معناست که مجتمع ۳۰۰ واحدی، به من امکان نظارت و همچنین تأمین اهرم مالی به صورت وام را می‌دهد. کار من به عنوان یک سرمایه‌گذار در این مجتمع آپارتمانی، این است که اهرم مالی‌ام را مثلاً از نسبت ۱:۴ به ۱:۱۰افزایش دهم و ارزش ملک را از طریق بهره‌برداری و نه بازار دو چندان نمایم.

اهرم ریسک‌پذیر نیست

بسیاری از مشاوران مالی به شما خواهند گفت که سودهای بالاتر به معنای ریسک بالاتر است. به عبارت دیگر، اهرم ریسک‌پذیر است. این دیدگاه به طور قطع نادرست است. اهرم فقط زمانی ریسک‌پذیر است که افراد از آن برای سرمایه‌گذاری در دارایی‌هایی استفاده کنند که هیچ نظارتی رویشان ندارند. اگر فردی بر سرمایه‌گذاری خود نظارت داشته باشد، اهرم مالی می‌تواند با ریسک خیلی کم به کار گرفته شود. علت این‌که اغلب مشاوران مالی می‌گویند سودهای بالاتر به معنای ریسک بالاتر است، صرفاً این است که آنها فقط سرمایه‌گذاری‌هایی را می‌فروشند که امکان نظارت و کنترل بسیار اندکی را به سرمایه‌گذار می‌دهند.

همان‌طور که در فوق اشاره شد، مجتمع آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری من در تولسا سرمایه‌گذاری خوبی با استفاده از اهرم است، زیرا من بر گردش درآمدهای حاصل از آن نظارت دارم، و بهره‌برداری‌ها (مثلاً میزان درآمدی که از اجاره‌ها بدست می‌آید) ارزش سرمایه‌گذاری را تعیین می‌کند. یک خانه سرمایه‌گذاری خوبی نیست، و استفاده از اهرم مالی برای خرید یک خانه ریسک‌پذیر است، زیرا شما کنترلی بر نوسانات ارزش خانه ندارید. ارزش یک خانه براساس بازار و قدرت خرید پولی که با آن خریداری می‌شود، تعیین می‌گردد. حوزه‌هایی که از کنترل شما خارج هستند.

مقصود از کنترل یا نظارت چیست؟

مشکل عمده در رابطه با دارایی‌های کاغذی، از قبیل انواع پس‌انداز، سهام، اوراق قرضه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و صندوق‌های شاخص، نبود کنترل است. و از آنجا که شما هیچ

کنترلی ندارید، استفاده از اهرم مالی مشکل و مخاطره‌آمیز است. از آنجا که این دارایی‌های کاغذی امکان کنترل خیلی کمی به شما می‌دهند، متقاعد کردن یک بانک برای این‌که به شما وامی برای سرمایه‌گذاری در این دارایی‌ها بدهد، دشوار است. خوب، مقصود از کنترل چیست؟

نمودار صورت مالی زیر، چهار بعد اصلی را که یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای و بانکدار در صدد کنترلش است، نشان می‌دهد.

صورت سود و زیان

درآمد **فروش** **اجاره**
هزینه **هزینه‌های عملیاتی**

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**
شرکت **ملک**	**بدهی**

من در جایگاه یک کارآفرین بر این چهار ستون در صورت سود و زیان کسب و کارم نظارت دارم. در جایگاه یک سرمایه‌گذار املاک نیز بر تمام چهار ستون صورت مالی سرمایه‌گذاری‌ام نظارت و کنترل دارم.

هوش مالی، کلید دستیابی به کنترل است

هوش مالی کلید دستیابی به کنترل است. هوش مالی نظارت و کنترل را افزایش می‌دهد و ضریب هوش مالی، منافع مالی هوش مالی را ارزیابی می‌کند. مجتمع آپارتمانی ۳۰۰ واحدی تولسا را به عنوان یک نمونه در نظر بگیرید.

۱. ستون درآمد

گام نخست پس از خرید ملک، افزایش مقدار اجاره‌بهاست. ملک هم اکنون با اجاره‌های

فعلی دارای سودآوری و گردش مالی است. به عبارت دیگر، من از همان روز نخست، درآمد کسب می‌کنم. حتی در این صورت، هدف یا طرح تجاری ما این است که با استفاده از راه‌های زیر، اجاره بهای هر واحد را طی سه سال آتی ماهیانه ۱۰۰ دلار افزایش دهیم:

۱. افزایش اجاره بهای فعلی که زیر قیمت بازار است.
۲. نصب شوینده و خشک کن در تمام واحدها و درخواست اجاره بهای بیشتر.
۳. تکمیل اقدامات اصلاحی در ملک، همچون چشم‌انداز و رنگ‌آمیزی جدید.

همه‌ی این کارها را می‌توان با استفاده از پول بانک، و نه پول من، تکمیل کرد. وقتی طرح تجاری خود را به بانک ارائه دادیم، این اقدامات اصلاحی بخشی از آن بودند، و در مبلغ کلی وام محاسبه شدند. وقتی ۳۰۰ واحد را در ۱۰۰ دلار به مدت بیش از سه سال ضرب کنیم، درآمد ماهیانه‌ی کلی پروژه به ۳۰,۰۰۰ دلار در ماه یا ۳۶۰,۰۰۰ دلار در سال افزایش می‌یابد. این افزایش درآمد، نمونه‌ای است از کارکرد کنترل و اهرم.

اگر این طرح با موفقیت روبرو شود، تا سه سال دیگر، ضریب هوش مالی شماره ۴ من (اهرم ساختن از پول) به بی‌نهایت خواهد رسید، زیرا افزایش درآمد نه بواسطه‌ی سرمایه‌ی بیشتر از سوی سرمایه‌گذاران، بلکه از طریق دانش مناسب در خصوص نحوه‌ی مدیریت بر دارایی (کنترل) و رساندن آن به سودآوری هرچه بیشتر، میسر خواهد شد. افزایش ضریب هوش مالی بی‌نهایت است زیرا افزایش درآمد با استفاده از قدرت کنترل سرمایه‌گذار و پول بانک بدست خواهد آمد.

۲. ستون هزینه

هدف قابل کنترل بعدی، پایین آوردن هزینه‌هاست. این امر به طرق متفاوتی انجام می‌شود. یک نمونه مشخص آن، کاهش هزینه‌های دستمزد از طریق کاستن از هزینه‌های اداری است. از آن‌جا که ما دارایی‌های دیگری داریم، می‌توانیم بسیاری از هزینه‌ها را به حساب شرکت اصلی بگذاریم. گاهی اوقات به این‌ها «هزینه‌ی دفتری معکوس» نام می‌نهند. این‌ها هزینه‌های حسابدارها، دفتردارها، وکلا و کارکنان اداری هستند. هزینه‌های دیگری را نیز می‌توان کاهش داد که عبارتند از مالیات‌های ملک، مصرف آب، تعمیر و نگهداری و چشم‌انداز که از طریق مدیریت بهتر هزینه‌ها و صرفه‌جویی قابل اجراست. به‌علاوه، در زمان اجاره دادن مجدد یک آپارتمان، می‌توان با پایین نگهداشتن گردش مالی، هزینه‌ها را کاهش و درآمد را افزایش داد. به عنوان مثال، لحظه‌ای که یک مستأجر به شرکتی که مدیریت مجتمع را به

عهده دارد، اعلام می‌کند که می‌خواهد واحد خود را تخلیه کند، طی یک آگهی خالی بودن آپارتمان اعلام می‌شود. به محض تخلیه‌ی آپارتمان، گروه نظافت در همان روز می‌آیند و همان شب آپارتمان برای بازدید مستأجر جدید احتمالی آماده است. و در بسیاری از موارد، قبل از اینکه حتی مستأجر فعلی تخلیه کند، آپارتمان اجاره می‌شود.

بدیهی است بسیاری از سرمایه‌گذاران فاقد صلاحیت، نه تنها نمی‌توانند هزینه‌ها را کاهش دهند، بلکه در واقع آنها را افزایش می‌دهند و ملک خود را به یک سرمایه‌گذاری زیان‌ده تبدیل می‌کنند. آنها اغلب نمی‌توانند به کیفیت مستأجران و جذابیت ملک توجه کنند، زیرا سعی دارند صرفه‌جویی نمایند. در اغلب موارد، از ارزش چنین ملکی کاسته می‌شود. ما خواستار خرید املاکی با مدیریت ضعیف هستیم، زیرا می‌توانیم از طریق مدیریت درست، آنها را به سرمایه‌گذاری‌های سودآور تبدیل نمائیم. به عبارت دیگر، ما از سرمایه‌گذاران بد، پول خوب می‌سازیم.

مدیریت اموال، نوعی کنترل کلیدی است

همان طور که می‌دانید، مدیریت اموال، یکی از کلیدهای سودآوری املاک است. مدیریت اموال یک کلید کنترل است. من نیز همچون اغلب سرمایه‌گذاران از مدیریت اموال نفرت دارم. به همین دلیل است که کن مک الروی، نویسنده‌ی کتاب *الفبای سرمایه‌گذاری در املاک*[1] را به عنوان شریک انتخاب کرده‌ام. شرکت او به طور یقین، بهترین است. اگر در خصوص مدیریت اموال یا نحوه‌ی افزایش ارزش املاک از طریق مدیریت اموال، خواستار اطلاعات بیشتری هستید، شرکت ریچ‌دد کتاب‌ها و محصولات صوتی متعددی را در این زمینه عرضه می‌کند که توسط دوست و شریک سرمایه‌گذاری‌ام کن نگاشته شده است، شرکت او، شرکتی پیشتاز و برجسته در زمینه‌ی مدیریت اموال در جنوب غربی ایالات متحده می‌باشد.

عدم کنترل = ریسک بالا

یکی از دلایل این که من از سرمایه‌گذاری در سهام و صندوق‌های سرمایه‌گذاری اجتناب می‌ورزم، این است که هیچ کنترل و نظارتی روی هزینه‌ها ندارم ـ به‌ویژه حقوق‌های مدیریت، پاداش‌ها و دستمزدها. وقتی جایی می‌خوانم یک مدیر طماع حقوق خودش را افزایش می‌دهد، حتی وقتی ارزش سهام سهامداران کاهش می‌یابد، احساس بدی به من دست می‌دهد. به

1. The ABC's of Real Estate Investing/Ken McElroy

عنوان مثال، رابرت ناردلی[1]، مدیرعامل شرکت هوم دیپوت[2]، سالیانه ۳۸ میلیون دلار حقوق می‌گرفت و علاوه بر آن هر سال پاداش تضمین شده‌ای به میزان ۳ میلیون دلار نیز دریافت می‌کرد. متأسفانه، اوضاع این شرکت خوب پیش نرفت و سرانجام ناردلی استعفاء داد، اما استعفای او تنها پس از زمانی بود که هیئت مدیره موافقت کرد بابت این کار ۲۱۰ میلیون دلار به وی پرداخت شود.

از نظر من این رقم بسیار گزاف و نوعی سوءاستفاده است. به همین دلیل است که من به دارایی‌های کاغذی علاقه‌ای ندارم. اغلب دارایی‌های کاغذی تحت مدیریت فوق لیسانس‌های رشته‌ی بازرگانی هستند، کارمندانی که بیشتر به فکر منافع مالی شخصی خود هستند تا امنیت مالی سرمایه‌گذاران‌شان. لازم به ذکر است غرامتی که هیئت مدیره‌ی شرکت هوم دیپات پرداخت کرد، رقم بالایی نیست والزاماً یک استثناء محسوب نمی‌شود. بلکه امری عادی است.

۳.ستون بدهی

نرخ بهره‌ی رهن فعلی مجتمع آپارتمانی من فقط ۴.۹۵ درصد بود. نرخ بهره‌ی پایین، ارزش دارایی کل ملک را افزایش می‌دهد. ما با افزودن رهن دوم با بهره‌ی ۶.۵ درصدی، نرخی ترکیبی در حدود ۵.۵ درصد (با احتساب مبالغ متفاوت دو وام)، ایجاد کردیم. این نرخ بهره‌ی پایین، کنترل و اهرم مهمی به ما می‌دهد. هر یک درصد روی میلیون‌ها دلار، تأثیر عظیمی بر درآمد ما دارد.

به عنوان مثال، ۱ درصد صرفه‌جویی در مقابل یک رهن ۱۰ میلیون دلاری، ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد افزوده سالیانه ایجاد می‌کند. همان طور که نمودار زیر در بخش فوقانی نشان می‌دهد، کاستن از بدهی و هزینه‌ی نرخ بهره‌ای که به وام تعلق می‌گیرد نیز نمونه‌ای از اهرم است.

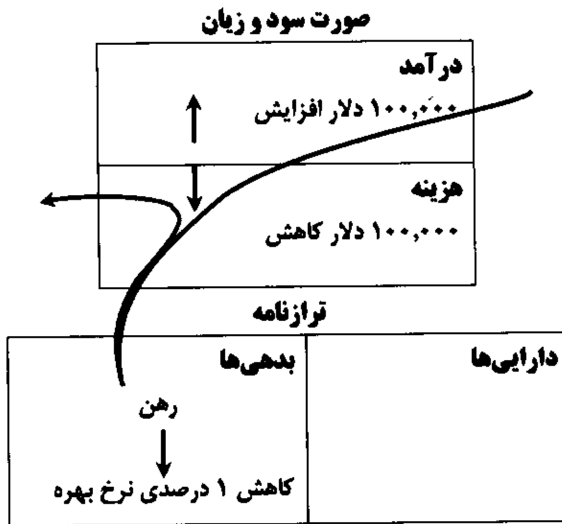
۴.ستون دارایی

با افزایش اجاره‌بها، کاهش هزینه‌ها و کاهش بدهی، یا بهره‌ی بدهی، ارزش دارایی ملک افزایش پیدا می‌کند.

---

1. Robert Nardelli
2. Home Depot

همان طور که در قسمت تحتانی نمودار زیر صورت مالی می‌بینید، داشتن کنترل و به حرکت درآوردن ارقام در جهت دلخواه، شکلی از اهرم و عملکردی از هوش مالی است.



صورت سود و زیان

هزینه

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**
ارزش دارایی بنا به: **۱.افزایش اجاره‌ها** **۲.کاهش هزینه‌ها** **۳.کاهش هزینه‌های رهن**	

دنبال کردن سیب‌ها

امروز، در این بازار پر فراز و نشیب، بسیاری از سرمایه‌گذاران شبیه کسانی هستند که در

روزگار قدیم به کارناوال می‌رفتند و سعی می‌کردند سیب‌هایی را که در ظرفی از آب شناور بودند، بگیرند. شاید سرگرم‌کننده به نظر برسد، اما این کاری نیست که من بخواهم به خاطر چند دلار هر روز انجامش دهم.

من ترجیح می‌دهم به جای این‌که بنشینم و بالا و پایین رفتن قیمت سهام یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری را تماشا کنم، کنترل صورت مالی خود را به دست بگیرم. وقتی از هوش مالی برای کنترل درآمد، هزینه‌ها، بدهی و در نهایت ارزش سرمایه‌گذاری‌ام برخوردار باشم، می‌توانم کنترل سرنوشت مالی خود را بدست بگیرم.

یک سرمایه‌گذار در هیچ یک از این چهار ستون صورت مالی، هیچ‌گونه کنترل و هیچ‌گونه قدرت اهرمی بر پس‌اندازها، سهام، اوراق قرضه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری یا صندوق‌های شاخص ندارد.

درنگی کوتاه پیش از ادامه

به باور من، قبل از ادامه و پرداختن به روش‌های بهتر اهرم و کنترل، شرح مجدد و مرور نکاتی که تا این‌جا به آنها پرداخته‌ایم، حائز اهمیت است. این‌ها عبارتند از هفت نکته:

نکته شماره ۱: اهرم انواع بسیاری دارد. اهرم مالی که اغلب مردم با آن آشنا هستند، همان اهرم وام، یعنی پول سایر افراد است. اهرم مالی انواع دیگری نیز دارد، از جمله اهرم هوش مالی که در نظارت‌های مالی به کار گرفته می‌شود. در حقیقت، تمام پنج هوش مالی که عبارتند از، افزایش درآمد، حفاظت از پول‌تان در مقابل شکارچیان مالی، بودجه‌بندی، استفاده از اهرم و اطلاعات، انواع گوناگون اهرم هستند. هر چیزی که کار شما را کمی آسان‌تر کند، اهرم نام دارد. جابه‌جا کردن شیئی سنگین با یک جرثقیل چنگک‌دار آسان‌تر است. همان‌طور که با استفاده از ضریب هوش مالی بالاتر، راحت‌تر می‌توان برای یک سرمایه‌گذاری پیچیده تصمیم گرفت.

نکته شماره ۲: اغلب سرمایه‌گذاران پول‌های‌شان را در دارایی‌های کاغذی سرمایه‌گذاری می‌کنند که کنترل خیلی کمی رویشان دارند. از جمله این دارایی‌های کاغذی می‌توان به پس‌اندازها، سهام، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک و شاخص سرمایه‌گذاری اشاره کرد. از آن‌جا که این دارایی‌ها امکان هیچ کنترلی به سرمایه‌گذار نمی‌دهند یا اگر هم

بدهند بسیار ناچیز است، این سرمایه‌گذاران از اهرم مالی بسیار ضعیفی برخوردارند و سودهای کمی از سرمایه‌گذاری‌شان دریافت می کنند و ضریب هوش مالی ضعیفی را نشان می‌دهند. نمونه‌ای از ضریب هوش مالی پایین، ۵ درصد سود پس‌انداز است که مشمول مالیات می‌شود و سپس تورم ارزش آن را به کلی از بین می‌برد.

نکته شماره ۳: افزایش سودها به معنای افزایش ریسک نیست. وقتی مشاوران مالی می‌گویند افزایش سود به معنای افزایش ریسک است، گفته‌ی آنها در خصوص دارایی‌های کاغذی صدق می‌کند. اما تعمیم دادن این نظریه به تمام دارایی‌ها نادرست است.

دارایی‌هایی هم‌چون شرکت یا ملک نیازمند هوش مالی بیشتری هستند که به آنها امکان کنترل مالی بیشتر را بدهد و بتوانند از اهرم بیشتر با ریسک خیلی کم استفاده کنند. ***کلید ریسک پایین، هوش مالی بالاتر است.*** به همین دلیل توصیه می‌کنم مردم از سرمایه‌ی اندک آغاز کنند و همین میزان اندک را حفظ کنند تا وقتی که اجازه بدهند هوش مالی آنها رشد کند. با ارتقاء هوش مالی، سودهای حاصل از سرمایه‌گذاری‌های آنها افزایش پیدا می‌کند. اگر هوش مالی فردی پایین باشد، ممکن است استفاده از اهرم ضریب هوش مالی و نیز سودهای محاسبه شده برای سرمایه‌گذاری‌ها را تحت تأثیر قرار دهد.

نکته شماره ٤: اغلب مشاوران مالی سرمایه‌گذار نیستند. مشاوران مالی، صرفاً فروشنده هستند. اغلب مشاوران مالی، و حتی بسیاری از کارگزاران املاک، فقط در دارایی‌های کاغذی سرمایه‌گذاری می‌کنند، البته اگر اصلاً سرمایه‌گذاری کنند. در بسیاری از موارد، نسبت‌های اهرم حرفه‌ای و مالی آنها ۱:۱ است. نسبت حرفه‌ای ۱:۱ به این معناست که آنها در ازای کارشان مزد می‌گیرند، فقط در ازای کارشان ـ یک روز دستمزد برای یک روز کار.

در جایگاه صاحب یک کسب‌وکار، هزاران نفر کار می‌کنند تا در اداره‌ی این کسب‌وکار به من کمک کنند. در جایگاه یک سرمایه‌گذار، درست مثل نمونه‌ی مجتمع آپارتمانی تولسا، ۳۰۰ مستأجر دارم که به من کمک می‌کنند تا پول لازم برای سرمایه‌گذاری‌ام را تأمین کنم، بانک در ازای هر یک دلار پولم به من چهار دلار وام می‌دهد و اداره مالیات در خصوص درآمدم به من تخفیف مالیاتی می‌دهد. این‌ها نمونه‌هایی از انواع گوناگون اهرم هستند.

نکته شماره ٥: دانش مالی، هوش مالی را افزایش می‌دهد. اغلب مردم در دارایی‌های کاغذی هم‌چون پس‌اندازها، سهام، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک و شاخص

سرمایه‌گذاری می‌کنند، زیرا نیاز یا تمایلی به کنترل کردن ندارند. تمام خواسته‌ی آنها این است که پول خود را به یک مشاور سرمایه‌گذاری بدهند و امیدوار باشند که سرمایه‌گذاری سودآوری برای‌شان انجام دهد. بدون این‌که لازم باشد به آن نظارت کنیم یا بیندیشیم. اگر مردم خواستار کنترل بیشتری باشند، نخستین چیزی که باید کنترل کنند، دانش مالی‌شان است، همان عاملی که هوش مالی آنها را افزایش می‌دهد و امکان نظارت‌های مالی و استفاده از اهرم‌های بیشتری را برایشان فراهم می‌نماید.

نکته شماره ٦: اهرم می‌تواند به دو طریق عمل کند. اهرم می‌تواند شما را ثروتمند و در عین حال فقیر نماید. به همین دلیل است که استفاده از آن مستلزم هوش مالی و کنترل‌های مالی است.

کسی که سهام معامله می‌کند، می‌تواند از اهرم گزینه‌ها استفاده کند. اگر یک معامله‌گر فکر کند بازار روند صعودی دارد، می‌تواند از اختیار خرید سهام[1] استفاده کند؛ یعنی حق خرید سهام به قیمتی تعیین شده در خلال یک محدوده زمانی معین. به عنوان مثال اگر امروز قیمت سهام ۱۰ دلار است و معامله‌گر احساس می‌کند که قیمت بالاتر خواهد رفت، می‌تواند یک اختیار خرید سهام را با ۱ دلار خریداری کند. اگر معامله‌گر درست حس کرده باشد و قیمت سهام به ۲۰ دلار برسد، او با ۱ دلار، ۱۰ دلار سود برده است. اگر معامله‌گر فکر کند که بازار روند نزولی دارد، می‌تواند از روش اختیار فروش[2] استفاده کند، یعنی حق یا اختیاری که به موجب آن می‌تواند تعداد معینی از سهام یک شرکت را در خلال یک دوره زمانی مشخص و قبل از این‌که تاریخ انقضای آن فرا برسد، به قیمت اعلام شده به فروش برساند یا پیش فروش نماید.

به عبارت دیگر، معامله‌گر این توانایی را دارد که در صورت افزایش یا کاهش قیمت سهام، از خرید و فروش آن سود ببرد. اما، مشکل این‌جاست که معامله‌گر هیچ کنترلی روی این دارایی ندارد، او فقط بر شرایط تجارت خود کنترل دارد. همان‌طور که انتظار می‌رود، اغلب مشاوران مالی که سهام صندوق‌های مشترک را می‌فروشند و خرید سهام متنوع را توصیه می‌کنند، معتقدند معامله‌ی یک سهام مخاطره‌آمیز است ـ و این کار برای کسانی که فاقد آموزش و تجربه هستند، ریسک‌پذیر است.

آموختن معامله در یک بازار، حتی در املاک، بخش مهمی از آموزش مالی یک

1. Call option
2. Put option

سرمایه‌گذار است. سرمایه‌گذاران املاک نیز از گزینه‌ها استفاده می‌کنند. در معاملات املاک، اختیار خرید، به پیش‌پرداخت معروف است. اگر شما در سرمایه‌گذاری خود به دنبال نتایج زودهنگام هستید، پیش پرداخت در بازار املاک می‌تواند برای‌تان فاجعه‌آمیز باشد.

از آن‌جا که اغلب سرمایه‌گذاری من در املاک براساس قیمت‌های استیجاری و هزینه‌های عملیاتی یک ملک است، فراز و نشیب بازار املاک چندان تأثیری بر وضعیت من ندارد. هرچند که گاهاً یک ملک را می‌فروشم، به‌ویژه اگر کسی قیمت خوبی بابت آن به من بدهد، اما به عنوان روش بلندمدت، ترجیح می‌دهم ملکی را بخرم و اجاره‌بها و درآمد دیگر حاصل از آن را جمع کنم. سپس به دنبال ملک دیگری بگردم که بخرم و نگاه دارم.

برای کسانی که علاقمند به یادگیری سرمایه‌گذاری در بازارهای پر رونق و کساد هستند، نوعی بازی به نام *گردش پول* ۲۰۲ ابداع کرده‌ایم، بازی که معامله‌ی پول را به شما یاد می‌دهد. *گردش پول* ۲۰۲، روشی است که به *گردش پول* ۱۰۱ اضافه می‌شود. قویاً توصیه می‌کنم قبل از یادگیری *گردش پول* ۲۰۲، ابتدا با *گردش پول* ۱۰۱ آغاز نمایید.

در سرتاسر جهان کلوپ‌های گردش پول برای کسانی که می‌خواهند قبل از خرید بازی‌ها، آنها را یاد بگیرند، یافت می‌شوند. دانش مالی، برای هر کسی که می‌خواهد اهرم بیشتری داشته باشد، مهم است.

نکته شماره ۷: گرچه اغلب مشاوران مالی، متنوع‌سازی در سرمایه‌گذاری را توصیه می‌کنند، اما خودشان در واقع متنوع عمل نمی‌کنند. بنا به دو دلیل متنوع‌سازی که آنها توصیه می‌کنند، متنوع‌سازی نیست. دلیل نخست این است که مشاوران مالی تنها در یک گروه از دارایی‌ها و آن هم دارایی‌های کاغذی، سرمایه‌گذاری می‌کنند. همان طور که سقوط بازار در تاریخ‌های نهم و دهم آگوست سال ۲۰۰۷، نشان داد که متنوع‌سازی از ارزش‌های دارایی کاغذی محافظت نمی‌کند. دلیل دوم، این است که یک صندوق مشترک سرمایه‌گذاری به خودی خود نوعی سرمایه‌گذاری متنوع است. آمیزه‌ای از سهام خوب و بد. وقتی فردی تعدادی از سهام صندوق مشترک را خریداری می‌کند، مثل این است که چند مولتی ویتامین مصرف می‌کند. وقتی فردی چند مولتی ویتامین مصرف کند، تنها چیزی که افزایش می‌یابد، ارزش املاحی است که از بدنش دفع می‌شود.

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای از روش متنوع‌سازی استفاده نمی‌کنند. همان طور که وارن بافت

می‌گوید: «متنوع‌سازی، نوعی محافظت در مقابل ناآگاهی است. اگر فردی نسبت به عملکرد خود آگاه باشد، نیازی به متنوع سازی نیست.»

پدر پولدارم می‌گفت: «در برابر ناآگاهی چه کسی از خودتان محافظت می‌کنید، ناآگاهی خودتان، ناآگاهی مشاورتان یا آمیزه‌ای از هر دو؟»

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای، به جای متنوع‌سازی، دو کار انجام می‌دهند. یکی این که فقط روی سرمایه‌گذاری‌های بزرگ تمرکز می‌کنند. به این ترتیب در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌شود و درآمدها افزایش می‌یابد. روش دوم آنها، انجام معاملات تأمینی است. این اصطلاح، نام دیگری برای بیمه است. به عنوان مثال بانک در قبال وامی که می‌داد، مرا ملزم می‌کرد مجتمع ۳۰۰ واحدی‌ام را تحت پوشش تمام بیمه‌ها قرار دهم. به گونه‌ای که اگر دچار حریق شود، بیمه رهن مرا بپردازد و ساختمان را بازسازی کند. از همه جالب‌تر این که هزینه‌ی بیمه از محل درآمد اجاره خود ملک پرداخت می‌شود.

من بنا به دو دلیل عمده علاقه‌ای به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک ندارم، نخست این که بانک‌ها به آنها وام نمی‌دهند و دوم این‌که، شرکت‌های بیمه مرا در مقابل زیان فاجعه‌بار بازار بیمه نخواهند کرد و می‌دانیم که تمام بازارها با سقوط مواجه می‌شوند.

پیش به سوی اهرم بیشتر، سودهای بالاتر و ریسک پایین‌تر

تمرکز، و نه متنوع‌سازی، کلید دستیابی به اهرم پیچیده‌تر، سودهای بالاتر و ریسک پایین‌تر است. تمرکز، نیازمند هوش مالی بیشتر است. هوش مالی، با آگاهی شما از هدف سرمایه‌گذاری‌تان آغاز می‌شود. در دنیای پول، سرمایه‌گذاران به خاطر دو هدف سرمایه‌گذاری می‌کنند: سودهای سرمایه و گردش نقدینگی.

۱.سودهای سرمایه. دلیل دیگر این‌که بسیاری از مردم سرمایه‌گذاری را ریسک‌پذیر می‌دانند، این است که آنها به خاطر سودهای سرمایه اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. در اغلب موارد، سرمایه‌گذاری برای سودهای سرمایه شبیه به قمار یا احتکار است. وقتی کسی می‌گوید: «این سهام، یا این سهام صندوق مشترک یا این ملک را می‌خرم،» او به خاطر سودهای سرمایه‌ای، یعنی افزایش قیمت دارایی، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کند. به عنوان مثال، اگر من مجتمع آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری را با این امید خریده بودم که بتوانم آن را به مبلغ ۲۵

میلیون دلار بفروشم، در این صورت سرمایه‌گذاری من به خاطر سودهای سرمایه بود. همان‌طور که بسیاری از شما می‌دانید، در برخی از کشورها، سرمایه‌گذاری به خاطر سودهای سرمایه، به معنای افزایش مالیات است.

۲.گردش نقدینگی. سرمایه‌گذاری به خاطر گردش نقدینگی، ریسک خیلی کمتری دارد. سرمایه‌گذاری برای گردش نقدینگی، به معنای سرمایه‌گذاری برای درآمد است. اگر من پول‌هایم را در بانک پس‌انداز کنم و ۵ درصد سود بگیرم، در این صورت به خاطر گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری می‌کنم. هرچند که سود حاصل از این سرمایه‌گذاری ریسک پایینی دارد، اما مشکل آن، سود اندک است، در حالی که مالیات بیشتری به آن تعلق می‌گیرد و دلار نیز هم‌چنان ارزش خود را از دست می‌دهد. وقتی مجتمع آپارتمانی ۳۰۰ واحدی خود را خریداری کردم، به خاطر گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری کردم. تفاوت دراین‌جاست که من با استفاده از پول بانک و برای سود بالاتر و در عین حال مالیات کمتر، سرمایه‌گذاری می‌کردم. این شیوه‌ی بهتری برای استفاده از اهرم است.

شما با چه هدفی سرمایه‌گذاری می‌کنید؟

اغلب مشاوران مالی توصیه می‌کنند که افراد در جوانی در صندوق‌های رو به رشد سرمایه‌گذاری کنند. هدف از این قسم سرمایه‌گذاری، به‌دست آوردن سود سرمایه‌ای است. آنها به سرمایه‌گذاران مسن‌تر توصیه می‌کنند که صندوق‌های رو به رشد را به صندوق‌های درآمد یا صندوق‌های مستمری تغییر دهند. به عبارت دیگر، وقتی سن‌تان بالاتر می‌رود برای گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری کنید. آنها فکر می‌کنند گردش نقدینگی ریسک کمتری دارد و مطمئن‌تر است.

سه قسم سرمایه‌گذار

وقتی صحبت از سودهای سرمایه‌ای یا گردش نقدینگی در میان باشد، به طور کلی با سه نوع سرمایه‌گذار مواجه هستیم. آنها عبارتند از:

۱.کسانی که فقط برای سودهای سرمایه‌ای، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. در دنیای سهام، به این افراد تاجر و در بازار مسکن به آنها دلال می‌گویند. اهداف سرمایه‌گذاری آنها عموماً عبارتست از ارزان خریدن و گران فروختن. وقتی کتاب چهاروجهی گردش پول

(کسب ثروت به شیوه‌ی پدر پولدار) را مطالعه کنید، متوجه می‌شوید که تاجران و دلالان در واقع در زمره‌ی خویش‌فرمایان قرار می‌گیرند نه سرمایه‌گذاران. آنها تاجران حرفه‌ای هستند، نه سرمایه‌گذار. از همه مهم‌تر این‌که، در آمریکا میزان مالیاتی که تاجران و دلالان مشمول آن می‌شوند بیش از مالیاتی است که به خویش‌فرمایان تعلق می‌گیرد، مضاف بر این‌که آنها از مزایای معافیت‌های مالیاتی سرمایه‌گذاران برخوردار نمی‌شوند.

۲.کسانی که فقط برای گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری می‌کنند. بسیاری از سرمایه‌گذاران، به شیوه‌ی پس‌انداز کردن یا خرید اوراق قرضه علاقمند هستند، چون از این راه درآمد ثابتی دریافت می‌کنند. برخی از سرمایه‌گذاران علاقه‌ی وافری به اوراق قرضه‌ی شهرداری دارند، زیرا سود آن معاف از مالیات است. به عنوان مثال، اگر سرمایه‌گذاری یک اوراق قرضه‌ی شهرداری معاف از مالیات خریداری کند که به او ۷ درصد سود بدهد، بازده سرمایه‌گذاری مؤثر او مثل این است که ۹ درصد سود مشمول مالیات دریافت کند.

در بازار مسکن، بسیاری از سرمایه‌گذاران، علاقمند به اجاره بهای خالص سه گانه هستند. درآمدی که از این طریق دریافت می‌کنند عاری از هزینه‌های مالیات، تعمیرات و بیمه است. این هزینه‌ها به عهده‌ی مستأجر است. اجاره‌ی ویژه سه گانه از بسیاری جهات به اوراق قرضه شهرداری شباهت دارد، زیرا بسیاری از درآمد حاصل از آن می‌تواند معاف از مالیات یا مشمول مالیات معوق شود.

گرچه همان‌طور که انتظار می‌رود، من به املاک خالص سه گانه علاقمند هستم، اما مشکل، یافتن یک ملک خوب با مستأجر خوب است که سود بالایی در بر داشته باشد. امروز که این مطلب را می‌نویسم، اغلب املاکی از این دست تنها ۵ تا ۶ درصد بازده دارند که خیلی هیجان انگیز نیست. خبر خوب این است که اگر من کمی بیشتر جست‌وجو کنم، که بعدها چنین خواهم کرد، شاید بتوانم ملک خوبی با سود خیلی بالاتر پیدا کنم و در همان حال از اهرم بیشتری استفاده کنم، و پول بیشتری از بانک وام بگیرم تا ریسکم را کاهش دهم، و به همین دلیل است که من املاک خالص سه‌گانه را به اوراق شهرداری معاف از مالیات ترجیح می‌دهم. موضوعی که ما را به سرمایه‌گذار نوع سوم سوق می‌دهد.

۳. سرمایه‌گذاری که برای سودهای سرمایه و همچنین گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری می‌کند. سال‌ها قبل، کسانی که در دوران قدیم در بورس سرمایه‌گذاری

می‌کردند، هدف‌شان بدست آوردن سودهای سرمایه‌ای و گردش نقدینگی بود. سرمایه‌گذاران آن دوران نیز درباره‌ی روند صعودی قیمت سهام و نیز پرداخت یک سهم به سرمایه‌گذار صحبت می کردند. اما آن اقتصاد قدیم و نظام سرمایه‌داری قدیم بود.

در نظام سرمایه‌داری جدید، اغلب سرمایه‌گذاران کاغذی به دنبال کسب سود در کوتاه مدت هستند. امروزه شرکت‌های عظیم سرمایه‌گذاری، باهوش‌ترین فارغ التحصیل‌های کالج را استخدام می‌کنند و با استفاده از قدرت روش‌های رایانه‌ای، کم‌سودترین روش‌های بازار را پیدا می‌کنند. به عنوان مثال، اگر تفاضل سهام رایانه در سهام فن‌آوری را ۱ درصد فرض کنیم، شرکت سرمایه‌گذاری میلیون‌ها دلار شرط خواهد بست، به این امید که طی چند ساعت ۱ درصد روی میلیون‌ها دلار سود کند. این اهرم بسیار عظیم و بسیار ریسک‌پذیر است.

به‌علاوه، این مدل‌های رایانه‌ای نوسانات بسیار زیادی در بازارها ایجاد می‌کنند و اغلب موجب سقوط بازار می‌شوند. وقتی بازار سهام اعلام می‌کند معامله‌ی این برنامه متوقف شده است، منظور این است که این برنامه‌های رایانه‌ای متوقف شده‌اند. اگر رایانه‌ها بگویند بفروشید، بازارها سقوط می‌کنند. اگر رایانه‌ها بگویند بخرید، بازارها رونق می‌گیرند و سپس سقوط می‌کنند. به عبارت دیگر، قیمت‌ها می‌توانند بدون هیچ‌گونه دلیل اساسی یا تجاری بالا بروند یا پایین بیایند. ممکن است قیمت یک سهام هیچ ارتباطی با ارزش شرکت مربوطه نداشته باشد، زیرا رایانه‌ها عرضه یا تقاضای مصنوعی ایجاد می‌کنند. اگر دوران شرکت‌های اینترنتی را به خاطر بیاورید، شرکت‌هایی که اصلاً وجود خارجی نداشتند، بلکه فقط ایده‌های خوبی بودند، میلیاردها دلار ارزش پیدا کردند، و در این میان، قیمت سهام شرکت‌هایی که دارای ارزش واقعی بودند، هم‌زمان با اتمام دوران رونق شرکت‌های اینترنتی، روند نزولی به خود گرفت.

من باید به عنوان سرمایه‌گذاری کهنه‌کار در دوران جدید نظام سرمایه‌داری، به قدر کافی باهوش باشم تا برای سودهای سرمایه‌ای، گردش نقدینگی، اهرم وام، و مزایای مالیاتی سرمایه‌گذاری کنم و علاوه بر آن برتر از غوغاهایی باشم که این جوانک‌های زرنگ و ابررایانه‌ها در بازار به راه می‌اندازند.

به عنوان مثال، اخیراً سهامی خریدم، بدون آن‌که کنترلی رویش داشته باشم، زیرا شرکت مزبور، در زمره‌ی شرکت‌های صنعتی قدیمی است و همیشه به طور ثابت ۱۱ درصد سود

سهام می‌دهد. وقتی قیمت سهام در خلال سقوط اخیر بازار کاهش یافت، این سهام را خریدم، چون به این ترتیب بابت خرید آن، پول نقد کمتری می‌پرداختم. لذا، هر از گاه دارایی‌های کاغذی می‌خرم، ترجیح می‌دهم این کار را با پول نقد انجام دهم. من به عنوان فردی عادی که هیچ کنترلی روی شرکت ندارم، از اهرم وام استفاده نمی‌کنم. من فقط با آن میزان پول نقدی سرمایه‌گذاری می‌کنم که اگر در اثر اشتباه از دست دادم، لطمه‌ای نبینم. اگر قیمت آن سهام خاص بالا برود، ممکن است آن را بفروشم زیرا سرمایه‌گذاری برای پول نقد و نیز سود سرمایه‌ای را دوست دارم. اگر بتوانم هم پول نقد دریافت کنم و هم سود سرمایه، بازده سرمایه‌گذاری‌ام افزایش می‌یابد.

برای این‌که در عرصه‌ی املاک سرمایه‌گذار خوبی باشیم، به سه مؤلفه نیاز داریم. آنها عبارتند از:

۱. شرکای خوب. به قول دونالد ترامپ: «نمی‌توانید با شرکای بد، معامله‌ی خوبی داشته باشید.» این به آن معنا نیست که شرکای بد، انسان‌های بدی هستند. ممکن است برای شما شرکای بد یا اشتباهی باشند. بازدهی پروژه‌ی مجتمع ۳۰۰ واحدی من، منوط به داشتن شرکای خوب است. شرکای من، کیم، همسرم؛ کن؛ و راس هستند. ما با هم معاملات بسیاری انجام داده‌ایم و پول‌های زیادی بدست آورده‌ایم. همچنین، با مشکلات بسیاری مواجه شده‌ایم و در خلال حل این مشکلات، به شرکای باهوش‌تر و بهتری تبدیل شده‌ایم.

۲. تأمین مالی خوب. املاک در وهله‌ی نخست، عملکردی مبتنی بر تأمین مالی است. بسیاری از مردم می‌گویند: «موقعیت، موقعیت، موقعیت.» من می‌گویم: «تأمین پول، تأمین پول، تأمین پول.» اگر بتوانید با شرایط خوبی تأمین مالی کنید، معامله‌ی سودآوری خواهید داشت. اگر منابع مالی خوبی تهیه نکنید، معامله‌ی خوبی نخواهید داشت. برای روشن شدن منظورم، فرض می‌کنیم، فروشنده می‌گوید: «من برای کل مجتمع ۱۷ میلیون دلاری‌ام، ۳۵ میلیون دلار می‌خواهم.» اگر فروشنده به من اجازه بدهد بابت این ۳۵ میلیون دلار، وامی ۳۰ ساله با سود ۱ دلار در ماه بگیرم و در پایان این مدت ۳۵ میلیون دلار پرداخت کنم، این معامله را می‌پذیرم و قیمتی را که فروشنده می‌خواهد به او می‌دهم. با میزان ۱ دلار درماه به مدت ۳۰ سال، می‌توانم بابت یک ملک ۱۷ میلیون دلاری ۳۵ میلیون دلار بدهم. همان‌طور که در دنیای مالی می‌گویند: «اگر شرایط مرا تأمین کنی، قیمتی که می‌خواهی را به تو پرداخت می‌کنم.»

می‌دانم که برخی از شما فکر می‌کنید ۳۵ میلیون دلار، رقم بسیار مضحکی است. اما در واقع این‌طور نیست. در دنیای تأمین پول، پرداختن قیمت‌های مضحک، بسیار معمول است. اغلب مواقع، فقط این مطرح است که خریدار و فروشنده چه کسانی باشند و برای استفاده از قدرت تأمین مالی برای دستیابی به اهداف‌شان چه توانایی داشته باشند.

به عنوان مثال، چند سال قبل، زمینی در نزدیکی دفتر من به فروش گذاشته شد. وقتی از کارگزار قیمت را پرسیدم، او گفت ۲ میلیون دلار. من خندیدم و گفتم شوخی می‌کند و رفتم. من فکر می‌کردم ملک مزبور در نهایت ۷۵۰,۰۰۰ دلار ارزش داشت. امروز، یک هتل زنجیره‌ای بزرگ، در این ملک کم‌ارزش، ساختمان بسیار زیبایی را بنا نهاده است. نمی‌دانم این تکه زمین امروز چقدر ارزش دارد، اما به طور حتم ارزش آن بیش از ۲ میلیون دلار است. به گفته‌ی دوستم کن مک الروی: «کسی که نقشه‌ی بهتری دارد، برنده می‌شود.» و همان‌طور که دونالد ترامپ می‌گوید: «بزرگ بیندیشید.» هر بار که از مقابل این ملک می‌گذرم، به خودم می‌گویم: «بزرگ‌تر فکر کن.».

۳. مدیریت خوب. یکی از دلایل اطمینان خاطر من نسبت به مجتمع ۱۷ میلیون دلاری‌ام این است که شرکای خوبی دارم. کن یک شرکت مدیریت املاک دارد و شریکش راس، مالک یک شرکت توسعه‌ی املاک است. در پاراگراف‌های بعدی، در خصوص این‌که چطور مدیریت و توسعه املاک نقشی حیاتی در افزایش اجاره بها، کاستن از هزینه‌ها و افزایش ارزش افزوده دارند، بیشتر توضیح خواهم داد.

اگر من شرکای بد، تأمین مالی بد و مدیریت بدی داشتم، معامله‌ی مجتمع ۳۰۰ واحدی‌ام می‌توانست یک فاجعه‌ی مالی باشد. اگر من تنها فرد سرمایه‌گذار بودم، سرمایه‌گذاری نمی‌کردم. این پروژه خیلی بزرگ و پیچیده است.

وقتی بر این سه مؤلفه، یعنی شرکای خوب، تأمین مالی خوب و مدیریت خوب کنترل دارم، تمایل بیشتری دارم که از اهرم وام استفاده کنم. چنان‌چه امکان کنترل بر فرآیند سرمایه‌گذاری را نداشته باشم، احتمالاً از تأمین مالی به صورت وام استفاده نمی‌کنم. اگر سرمایه‌گذاری مزبور با ریسک بیشتری همراه باشد، خواه در زمینه‌ی خرید و فروش یک سهام یا کالا، ترجیح می‌دهم فقط میزانی از پولم را درگیر کنم که توان از دست دادنش را دارم.

سودهای بالاتر با ریسک کمتر

قصد دارم اعتماد خود به سرمایه‌گذاری را (ضمن تشکر از شرکایم و امکان نظارت و کنترل بر پروژه‌ی مجتمع ۳۰۰ واحدی) بیشتر شرح دهم، این‌که چرا مایلم از اهرم مالی بسیاری استفاده کنم، چرا به ریسک پایین باور دارم، چطور پول بیشتری بدست می‌آورم و چگونه مالیات‌های کمتری می‌دهم. سه روش سرمایه‌گذاری پیشرفته‌تر هم وجود دارند که نیازمند سطح بالاتری از هوش مالی هستند. این سه روش اهرمی پیشرفته عبارتند از ***پول سایر مردم، بازده سرمایه‌گذاری و نرخ بازده داخلی.***

۱. پول سایر مردم. راه‌های بسیاری برای استفاده از پول سایر مردم وجود دارد. من طی سرمایه‌گذاری روی ساختمان ۳۰۰ واحدی، از اهرم ۸۰ درصدی استفاده می‌کنم. نخست این‌که، مزیت استفاده از پول بانک این است که این پول معاف از مالیات است. سایر مزایای پول بانک به شرح زیر می‌باشند:

	من	بانک
۱. ارزش افزوده	٪۱۰۰	٪۰
۲. درآمد	٪۱۰۰	٪۰
۳. مزایای مالیاتی	٪۱۰۰	٪۰
۴. استهلاک	٪۱۰۰	٪۰

همان‌طور که می‌بینید، بانک ۸۰ درصد از پول را تأمین می‌کند، در حالی که من ۱۰۰ درصد از مزیت‌های آن را بدست می‌آورم. چه شریک خوبی.

۲. بازده سرمایه‌گذاری. مفهومی که برای بسیاری از سرمایه‌گذاران گیج‌کننده است، بازده پول‌شان است. به عنوان مثال، وقتی شما مطبوعات مالی را مطالعه می‌کنید، می‌بینید که بسیاری از صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری مدعی ۱۰ درصد رشد هستند. اما پرسش من این است، آیا هیچ مقدار از این ۱۰ درصد به سرمایه‌گذار تعلق می‌گیرد؟ و معیار آنها برای سنجش این رشد ۱۰ درصدی چیست؟ برخی از صندوق‌ها این ۱۰ درصد رشد را بر مبنای افزایش قیمت سهام صندوق ارزیابی می‌کنند. به عنوان مثال، اگر یک سال قبل قیمت هر سهم از این صندوق ۱۰ دلار بود و امروز قیمت آن ۱۱ دلار است، آنها ادعا می‌کنند ۱۰ درصد بازده داشته‌اند. در این مورد سود مزبور براساس سودهای سرمایه محاسبه شده است.

من به عنوان سرمایه‌گذاری که برای سودهای سرمایه و نیز گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری می‌کنم، تنها سودی که برای خود پیش‌بینی می‌کنم، گردش نقدینگی است. به عنوان مثال، اگر ۱۰ دلار سرمایه‌گذاری کنم و هر سال، پس از پرداخت مالیات ۱ دلار از محل گردش نقدینگی در جیبم بگذارم، سود من ۱۰ درصد است. من سود حاصل از ارزش افزوده‌ی دارایی را درنظر نمی‌گیرم، زیرا فقط یک تخمین است و فقط زمانی واقعیت پیدا می‌کند که من آن دارایی را بفروشم.

تنها تفاوت در این‌جاست که یک معیار بازده سرمایه‌گذاری، قیمت سهام و معیار دیگر آن، پولی است که در جیبم می‌گذارم. من معمولاً هر دو را می‌خواهم، ۱۰ درصد از محل ارزش افزوده‌ی دارایی و ۱۰ درصد به صورت نقدی در جیبم. اما گردش نقدینگی، تنها سودی است که در عین حفظ دارایی‌ام می‌تواند به طور ملموس اندازه‌گیری شود.

برابری مشارکت‌های طرح بازنشستگی 401(k) با پول خود فرد

نکته‌ی گیج‌کننده‌ی دیگر، این است که برنامه‌ریزان مالی ادعا می‌کنند شرکت‌ها در صندوق بازنشستگی شما با سهم برابر مشارکت می‌کنند. اگر این برابری به صورت دلار به دلار تا درصدی معین باشد، مشاور مالی ممکن است ادعا کند که این سرمایه‌گذاری با سود ۱۰۰ درصد است. اما از نظر من این طور نیست. نگرش من نسبت به برابری سهم مشارکت‌ها این است که شرکت فقط پول مرا با مقدار بیشتری از پول خودم در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند. به عبارت دیگر، مشارکتی که شرکت از آن خودداری می‌کند و سپس به آن اقدام می‌کند، هم‌چنان پول خود من است. این پولی است که شرکت در هر صورت باید به من می‌پرداخت. این بخشی از کل پاداش من و جزو هزینه‌های شرکت است.

وقتی درباره‌ی سودهای اهرمی صحبت می‌کنم، منظورم پول کسی دیگر است... نه پول خودم.

اهرم بیشتر، سودهای بالاتر

دلیل این‌که اهرم تا این حد اهمیت دارد این است که هر قدر اهرم بیشتر باشد، سود بیشتری نصیب‌تان می‌شود. به عنوان مثال، اگر من با پول خودم یک واحد استیجاری ۱۰۰,۰۰۰ دلاری بخرم و سالیانه ۱۰,۰۰۰ دلار درآمد خالص کسب کنم، سود نقدی این سرمایه‌گذاری

نقدی ۱۰ درصد است. اگر ۵۰,۰۰۰ دلار قرض بگیرم و هم‌چنان بتوانم ۱۰,۰۰۰ دلار سود ببرم، سود نقدی این سرمایه‌گذاری نقدی ۲۰ درصد است. اگر کل ۱۰۰,۰۰۰ دلار را تأمین مالی کنم و همچنان ۱۰,۰۰۰ دلار سود بگیرم، سود من نامحدود است. سودهای نامحدود به معنای پول برای هیچ است. ده هزار دلار به جیبم سرازیر می‌شود بدون این‌که پولی از جیبم خارج شود. مستأجر هزینه‌ام را می‌دهد و من درآمد را کسب می‌کنم.

کسب پول در قبال هیچ

در مثال بعدی که در آن باز هم از مجتمع ۳۰۰ واحدی استفاده می‌کنم، شرح خواهم داد که چطور با استفاده از اهرم، به سود نامحدود دست پیدا می‌کنم. من کار را با افزایش اجاره‌ها و تجهیز هر یک از ۳۰۰ واحد به ماشین لباسشویی و خشک‌کن انجام می‌دهم. نمودارهای زیر با اصطلاحات بسیار ساده، نحوه‌ی کارکرد ارقام را نشان می‌دهند:

صورت سود و زیان

درآمد ۵۰ دلار افزایش اجاره بها ۵۰ دلار افزایش اجاره بها با درنظر گرفتن ماشین لباسشویی و خشک کن
هزینه ۱۰ دلار در ماه بابت اقساط ماشین‌های لباسشویی و خشک کن

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها
	۱۰۰۰ دلار بدهی بابت هزینه‌ی ماشین‌های لباسشویی و خشک کن و تعمیرات هر واحد

۱۰۰ دلار درآمد خالص در ماه، از محل افزایش اجاره بها که نتیجه‌ی افزایش اجاره بهای واحدها برای جبران هزینه‌ی بازسازی نمای خارجی و تجهیز هر واحد به ماشین‌های

لباسشویی و خشک کن است.

این افزایش درآمد ۱۰۰ دلار در ماه، حاصل معامله‌ای است که به طور ۱۰۰ درصد از طریق تأمین مالی یا وام انجام شده است. ما برای انجام امور بازسازی ساختمان، از بانک پول بیشتری می‌گیریم. کنترل این پول در دست ماست. میزان افزایش درآمد ما بیش از میزان افزایش بدهی ماست. این ۱۰۰ دلار اضافی، در حقیقت یک درآمد نامحدود است، زیرا تمام هزینه‌اش توسط بانک پرداخت می‌شود و تمام سودش به من تعلق می‌گیرد.

این ۱۰۰ دلار افزایش درآمد در ماه، ضرب در ۳۰۰ واحد می‌شود. درآمد ناخالص حاصل از آن ماهیانه ۳۰,۰۰۰ دلار افزایش می‌یابد و در سال ۳۶۰,۰۰۰ دلار گردش نقدینگی بیشتر برای‌مان ایجاد می‌کند. این ۳۶۰,۰۰۰ دلار، سودی نامحدود است که معیار آن گردش نقدینگی است که در دست‌مان است، نه یک سود سرمایه‌ی ساختگی روی کاغذ.

به طور خلاصه، بانک ۱۰۰ درصد از پول مورد نیاز برای بهسازی را می‌دهد و ما درآمد افزوده را دریافت می‌کنیم. مستأجرها هزینه‌ها و اقساط رهن را پرداخت می‌کنند.

۳. نرخ بازده داخلی. یکی از معیارهای پیچیده‌تر، پیشرفته‌تر و اغلب گیج‌کننده‌ی بازده سرمایه‌گذاری، نرخ بازده داخلی است. اگر سرمایه‌گذاران به‌واقع بر کار خود اشراف داشته باشند، می‌توانند با درک نرخ بازده داخلی، بازده سرمایه‌گذاری خود را افزایش دهند. نمودار زیر در ساده‌ترین شکل ممکن این روش پیشرفته‌تر ارزیابی سودهای سرمایه‌گذار واقعی را شرح می‌دهد.

صورت سود و زیان

درآمد **درآمد بی نیاز از کار**
هزینه **استهلاک**

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها
ارزش افزوده	**استهلاک**

به زبان بسیار ساده، نرخ بازده داخلی، معیاری است برای ارزیابی سودها و اهرم دیگری که یک سرمایه‌گذاری با کنترل و نظارت خوب می‌تواند ایجاد کند.

۱. ستون درآمد: درآمد بی نیاز از کار. اغلب مردم می‌دانند اجاره بهای ناخالص، بخشی از ستون درآمد است. اما، نرخ بازده داخلی، معیار اندازه‌گیری اشکال دیگری از درآمد است. درآمد بی نیاز از کار، مشمول نرخ‌های مالیاتی پایین‌تری نسبت به درآمد کار است. در ایالات متحده، درآمد بی نیاز از کار مشمول مالیات‌های تأمین اجتماعی و خود اشتغالی نمی‌شود. به عبارت دیگر، این مالیات‌ها در زمره‌ی هزینه‌های ستون هزینه قرار نمی‌گیرند که در اصل نوعی افزایش درآمد محسوب می‌شود.

۲. ستون هزینه: افت ارزش. در ایالات متحده، اداره مالیات به برخی از سرمایه‌گذاران درآمدی افزوده می‌دهد که در واقع چیزی شبیه به یک هزینه است. این درآمد، افت ارزش نام دارد. «درآمد غیرواقعی»، نامی دیگر برای افت ارزش است. دلیل غیرواقعی بودن این درآمد، این است که در جایی دیگر خود را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، فرض کنیم، مالیات من ۱۰۰۰ دلار است. اداره مالیات بر درآمد، ممکن است به من اجازه بدهد برای سرمایه‌گذاری خودم ۲۰۰ دلار افت ارزش درنظر بگیرم، و در نتیجه بتوانم فقط ۸۰۰ دلار مالیات بپردازم. این ۲۰۰ دلار اضافی، درآمد غیرواقعی است، یا پولی است که مجبور نبودم آن را بپردازم. این ۲۰۰ دلار، پولی است که به جای این‌که آن را به دولت بدهم، در جیب خودم باقی می‌ماند.

افت ارزش شامل اقلامی است هم‌چون یخچال، پنکه‌های سقفی، فرش، مبلمان و سایر اشیائی که ارزش آنها به مرور زمان کاهش پیدا می‌کند. چنان‌چه شما مالک شرکت یا ملکی باشید، یک حسابدار مالیاتی می‌تواند این مطلب را برای‌تان شرح دهد. این در حالی است که برای سرمایه‌گذاران دارایی‌های کاغذی چیزی به عنوان افت ارزش وجود ندارد.

۳. ستون بدهی: استهلاک. شکل دیگری از درآمد سرمایه‌گذار، استهلاک نام دارد، واژه‌ای پنداشتی برای بازپرداخت بدهی به صورت برنامه‌ریزی شده. وقتی بدهی خوبی دارید که فردی دیگر هم‌چون یک مستأجر آن را برای‌تان پرداخت می‌کند، استهلاک برای شما تبدیل به درآمد می‌شود. به عبارت دیگر، وقتی یک مستأجر بدهی مرا پرداخت می‌کند، پولی که پرداخت می‌کند، در اصل درآمدی است که به جیب من می‌رود و موجب می‌شود بدهی من کاهش یابد و در عین حال پولم در جیبم بماند و آماده باشد برای فرصت سرمایه‌گذاری

عظیم بعدی که با آن مواجه می‌شوم. به‌علاوه، در حالی که مستأجرم بدهی مرا را پرداخت می‌کند، من هم‌چنان از تمام مزایای مالیاتی مرتبط با سرمایه‌گذاری‌ام برخوردار می‌شوم.

۴. **ستون دارایی: ارزش افزوده.** ارزش افزوده به معنای افزایش ارزش دارایی است که برای شما درآمد محسوب می‌شود. این ارزش افزوده، بر مبنای نگرش یک ارزیاب مبنی بر افزایش قیمت فروش بر مبنای فروش‌های رقابتی در این عرصه نیست. روش من برای محاسبه‌ی ارزش افزوده براساس افزایش درآمد در ستون درآمد من است. به عنوان مثال، افزایش ۳۶۰,۰۰۰ دلاری درآمد حاصل از مجتمع مسکونی ۳۰۰ واحدی را می‌توان به عنوان ارزش افزوده ارزیابی نمود.

البته این روش دقیقی برای تشریح نرخ بازده داخلی نیست، اما تا حدودی به شما نشان می‌دهد که چطور یک سرمایه‌گذار می‌تواند سود حاصل از سرمایه‌گذاری خود را خیلی بیشتر از آن‌چه اغلب سرمایه‌گذاران از محل سرمایه‌گذاری‌های کاغذی خود دریافت می‌کنند، افزایش دهد. حدس می‌زنم ۹۵ درصد از سرمایه‌گذاران هرگز اصطلاح نرخ بازده داخلی را نشنیده‌اند. پس شما اکنون باهوش‌تر و زیرک‌تر از ۹۵ درصد سرمایه‌گذاران هستید.

استراتژی برون رفت

مزیت استراتژی برون رفت در خصوص مجتمع ۳۰۰ واحدی، باز هم استفاده از اهرم برای کسب ثروت حتی بیشتری است. به این معنا که به جای فروختن ملک و مواجه شدن با مالیات‌های سود سرمایه، با وام گرفتن مجدد پول خود را خارج می‌کنیم. ما می‌توانیم چنین کاری کنیم، زیرا ارزش ملک را از طریق اصلاحات و مدیریت افزایش داده‌ایم. بانک این افزایش ارزش را مورد تأیید قرار می‌دهد و ما می‌توانیم دوباره بابت آن وام بگیریم. با بالا بردن ارزش ملک و بازسازی و مرمت آن، می‌توانیم بدون پرداخت مالیات پول خود را از ملک خارج کنیم و از طریق درآمد بیشتر، وام بیشتری را عهده‌دار شویم. با قرض گرفتن، به جای فروختن، پیش پرداخت خود را پس می‌گیریم، در حالی که از مالیات معاف هستیم و می‌توانیم دارایی خود را نگاه داریم. در این مرحله، درآمد ملک، درواقع سودی نامحدود است، زیرا ما هیچ پولی در این معامله سرمایه‌گذاری نکرده‌ایم، و با این حال درآمد کسب می‌کنیم. این بالاترین میزان اهرم است.

فرض کنیم پس از پنج سال می‌توانیم مجدداً روی ملک وام بگیریم و ۴ میلیون دلار معاف از مالیات بدست آوریم. این ارقام را می‌توانید در نمودار زیر ببینید.

۴ میلیون دلاری که مجدداً وام گرفته‌ایم به جیب سرمایه‌گذاران می‌رود، و حقوق اولیه‌ی صاحبان سهم و مقداری علاوه بر آن را به آنها بازمی‌گرداند. مزیت بیشتر این کار در این است که ما کماکان کنترل مجتمع ۳۰۰ واحدی را در دست داریم و مبلغ ۲۸۰,۰۰۰ دلار که به اقساط رهن اضافه شده، از محل ۳۶۰,۰۰۰ درآمده افزوده، پرداخت می‌گردد.

با کسر ۲۸۰,۰۰۰ دلار افزایش هزینه از ۳۶۰,۰۰۰ دلار افزایش درآمد اجاره، ۸۰,۰۰۰ دلار به صورت درآمد بی نیاز از کار برای‌مان باقی می‌ماند. این ۸۰,۰۰۰ دلار سود بسیار زیادی است، زیرا سرمایه‌گذاران مبلغ سرمایه‌گذاری اولیه خود را دریافت کرده‌اند و با این حال گردش نقدینگی دریافت می‌کنند. این پولی است که بدون تلاش بدست آمده است. سرمایه‌گذاران ۴ میلیون دلار خود را پس می‌گیرند و خرید خانه‌ی آپارتمانی دیگری را از سر می‌گیرند.

صورت سود و زیان

درآمد **۳٦۰,۰۰۰ دلار درآمد افزوده** **٤ میلیون دلار معاف از مالیات**
هزینه **۲۸۰,۰۰۰ دلار اقساط سود اضافه با بهره ۷ ٪**

ترازنامه

دارایی‌ها	**بدهی‌ها**
مجتمع آپارتمانی	**٤ میلیون دلار به صورت بدهی اضافی**

این نمونه‌ای است از به کارگیری کنترل و اهرم. نمونه‌ای از ثروتمند شدن در چارچوب قوانین نظام سرمایه‌داری جدید، که مبنای آن استفاده از وام برای ثروتمندتر شدن است.

به‌جای این‌که همچون کسانی که از قوانین نظام سرمایه‌داری قدیم پیروی می‌کنند، سخت کار کنیم تا از بدهی خود خلاص شویم، سخت کار می‌کنیم تا راه‌هایی برای گرفتن وام خوب بیشتر و استفاده از اهرم بیشتر بیابیم.

شروع کردن با هیچ

برای برخی از شما یک ساختمان آپارتمانی ۳۰۰ واحدی به قیمت ۱۷ میلیون دلار، سرمایه‌گذاری عظیمی به نظر می‌رسد. برای برخی از شما این سرمایه‌گذاری کوچکی است. ده سال قبل، خرید یک مجتمع ۳۰۰ واحدی برای من و کیم کار بزرگی بود. ده سال پس از این، اطمینان دارم برای‌مان سرمایه‌گذاری کوچکی خواهد بود. کیم، کن و من در حال برنامه‌ریزی برای پروژه‌های بزرگ‌تری هستیم. من و دونالد ترامپ در صدد اجرای پروژه‌ای عظیم در نزدیکی خانه‌ی من هستیم، پروژه‌ای که طی ده سال آن را انجام خواهیم داد.

۱. زاده شدن در خانواده‌ای فقیر و نداشتن سواد مالی، به این معنا نیست که نمی‌توانید ثروتمند شوید. هستند مردمان بسیاری که ثروتمند زاده شده‌اند و می‌توانند یک مجتمع آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری را بخرند. و هیچ یک از آنها خودشان از هوش کافی برای یافتن، تأمین مالی و مدیریت یک مجتمع آپارتمانی ۳۰۰ واحدی برخوردار نیستند. به عبارت دیگر، نداشتن پول یا دانش مالی، توجیهی برای شروع نکردن نیست. با این حال میلیاردها نفر از افراد اجازه می‌دهند مشکل نداشتن پول یا دانش مالی کافی آنها را از ثروتمند شدن بازدارد. آنها قادر به برداشتن نخستین گام نیستند. و بسیاری از آنان اگر گام نخست را بردارند و سپس شکست بخورند، اشتباه کنند، پول از دست بدهند یا دچار مشکلاتی شوند، جا می‌زنند. به همین دلیل است که برای میلیاردها نفر از مردم یک پروژه‌ی ۱۷ میلیون دلاری اغلب پروژه‌ای عظیم به نظر می‌رسد، حتی عظیم‌تر از رؤیاهای‌شان.

۲. هوشمندانه آغاز کنید و گام‌های کودکانه بردارید. در سال ۱۹۸۹، نخستین سرمایه‌گذاری کیم، یک آپارتمان دو خوابه با یک حمام واقع در پورتلند اورگون، به قیمت ۴۵,۰۰۰ دلار بود. او ۵۰۰۰ دلار پیش پرداخت داده بود و ماهیانه ۲۵ دلار از آن درآمد کسب می‌کرد. او هنگام برداشتن گام نخست خود بسیار عصبی بود. امروز، یک مجتمع آپارتمانی ۱۷ میلیون دلاری برایش چیزی پیش افتاده است. او آماده‌ی پروژه‌های عظیم‌تری است.

در سال ۱۹۹۷، کن مک الروی با یک آپارتمان دو خوابه با دو حمام، واقـع در اسکاتسـدیل[1] آریزونا شروع کرد. قیمت آپارتمان ۱۱۵،۰۰۰ دلار بود و او ۲۳،۰۰۰ دلار پیش پرداخت داد. او هر ماه ۵۰ دلار گردش نقدینگی داشت. امروز، دارایی املاک او صدها میلیون دلار ارزش دارد.

من نخستین ملک سرمایه‌گذاری‌ام را در سال ۱۹۷۳ خریداری کـردم. در آن زمـان هـیچ پول اضافه‌ای برای سرمایه‌گذاری نداشتم. هنوز در نیروی دریایی بـودم و نخسـتین خانـه‌ام را خریده بودم. به جای این‌که اجازه بدهم حقوق اندک و نداشتن پـول مـانعم شـود، بـرای یـک سمینار سرمایه‌گذاری که شهریه‌اش ۳۸۵ دلار بود، ثبت نام کردم. طی چند ماه نخست، اولین ملک سرمایه‌گذاری‌ام را خریدم، یک آپارتمان یـک خوابـه در جزیـره ی مـائوئی[2] بـه قیمـت ۱۸،۰۰۰ دلار. ملک مزبور ضبط رهن شده بود و بانک امیدی نداشـت کـه از شـرش خـلاص شود. بانک به من اجازه داد بـا کـارت اعتبـاری‌ام ۲۰۰۰ دلار پـیش پرداخـت بـدهم. پـس از پرداخت رهن و هزینه‌ی کارت اعتبـاری، ملـک مزبـور ماهیانـه ۳۵ دلار بـرایم درآمـد ایجـاد می‌کرد، که سود زیادی است، زیرا من ۱۰۰ درصد این پول را از طریق وام تأمین کرده بـودم. وقتی به بانک اثبات کردم که می‌توانم ملک را اداره کنم، بانک به من اجـازه داد دو آپارتمـان دیگر هم بخرم. حرفه‌ی سرمایه‌گذاری من شروع شده بود.

حدود یک سال بعد از آن، هر یـک از آپارتمـان‌هـا را در حـدود ۴۸،۰۰۰ دلار فـروختم و تقریباً ۹۰،۰۰۰ دلار در جیبم گذاشتم. برای یک سمینار ۳۸۵ دلاری و پیش پرداخت‌هایی کـه با استفاده از کارت اعتباری پرداخته بودم، سود بدی نبود.

هر چند من این کار را انجام دادم، اما به افراد توصیه نمی‌کنم برای پیش‌پرداخت خانـه از کارت اعتباری استفاده کنند. اما، توصیه می‌کنم افراد قبل از سرمایه‌گذاری کتاب بخواننـد و در سمینارها شرکت کنند. یکی از دلایلی که شرکت ریچ‌دد سمینارهای سرمایه‌گذاری توانمنـدی برگزار می‌کند، این است که من قویاً به قدرت ذهن انسان ایمان دارم. اذهـان مـا مهـم‌تـرین اهرم ما هستند.

ما در سمینارهای‌مان، اساتید شگفت‌انگیزی داریم. باید اذعان کنم آنهـا معلمـانی بهتـر از من هستند. آنها نسبت به محتوای مطالـب و انتقـال آنهـا از تمرکـز و دقـت خیلـی بیشـتری

1. Scottsdale
2. Maui

برخوردارند. آنها به خوبی آموزش دیده‌اند، در خدمت موفقیت شما هستند، و از همه مهم‌تر، به آنچه توصیه می‌کنند، عمل می‌کنند. اغلب دانش‌آموزان گزارش می‌دهند که دوره‌های آموزشی ما ذهن آنها را به سوی دنیایی از فرصت‌های جدید می‌گشایند و آنها را با روش‌هایی متفاوت برای رسیدن به استقلال مالی و تغییر دادن زندگی‌شان برای همیشه آشنا می‌کنند. شما می‌توانید طی بازدید از وب سایت ما به اطلاعات بیشتری در این خصوص دست پیدا کنید.

۳. رؤیاهای بزرگ داشته باشید. اغلب ما می‌دانیم باید به کودکان اجازه بدهیم رؤیاپردازی کنند. همین امر در خصوص بزرگسالان نیز صدق می‌کند. من و کیم به عنوان یک زوج، رؤیاهای بزرگی داریم. رؤیاهای ما موجب می‌شوند زندگی مشترک‌مان همواره با ثروت، جوانی و نشاط عجین باشد. پروژه‌های سرمایه‌گذاری بزرگ‌تر، این امکان را فراهم می‌سازند که همواره دوشادوش یکدیگر بیاموزیم، همچون یک تیم عمل کنیم و با هم رشد کنیم نه جدا از هم. ما به جای این‌که پایین‌تر از سطح امکانات‌مان زندگی کنیم، رؤیاهای بزرگ در سر داریم، می‌آموزیم و به دقت سرمایه‌گذاری می‌کنیم تا به سطحی فراتر از امکانات‌مان دست پیدا کنیم. موضوع فقط پول نیست... بلکه زندگی است. من و کیم، شخصاً فکر می‌کنیم زندگی کردن در سطحی پایین‌تر از رؤیاهای‌مان، فاجعه است.

در خاتمه

در تاریخ ۹ و ۱۰ آگوست سال ۲۰۰۷، وقتی بازارهای جهانی سقوط کردند، بسیاری از مردم نمی‌دانستند این سقوط به چه معناست. اغلب مردم نمی‌دانند این سقوط چه تأثیری روی زندگی‌های‌شان خواهد داشت. اغلب مردم نمی‌دانند تغییرات قوانین در سال‌های ۱۹۷۱ و ۱۹۷۴ چه تأثیری روی زندگی‌های‌شان گذاشته است.

امروزه، حتی در ثروتمندترین کشور جهان یعنی ایالات متحده، میلیون‌ها تن از افراد تحصیل‌کرده و سخت‌کوش، حتی اگر دستمزدهای بیشتری بگیرند، درآمد کمتری دارند، پولی را که پس‌انداز می‌کنند ارزشش را از دست می‌دهد، خانه‌های‌شان را که روزبه‌روز از ارزش‌شان کاسته می‌شود، دارایی می‌پندارند و با استفاده از کارت‌های اعتباری هزینه‌هایشان را می‌پردازند.

آنچه بر وخامت اوضاع می‌افزاید این است که به علت سقوط بازار، میلیون‌ها تن از افراد تحصیل‌کرده و سخت‌کوش فکر می‌کنند سرمایه‌گذاری عملی مخاطره‌آمیز است و بدست آوردن سودهای بیشتر به معنای به جان خریدن ریسک‌های عظیم‌تر است. فقط عده‌ی معدودی هستند که می‌دانند کلید اهرم کنترل است و کلید کنترل، هوش مالی است.

خبر خوب این است که هر قدر هوش مالی شما بالاتر باشد، بدون نیاز به پول، درآمد بیشتری کسب می‌کنید. در نظام سرمایه‌داری جدید، واقعاً این امکان وجود دارد که از هیچ پول بدست آورید. در عصر اطلاعات، دانش بالاترین اهرم است. هر چه بیشتر بدون پول کسب درآمد کنید، معلوم می‌شود، از بازده سرمایه‌گذاری و نرخ بازده داخلی بالاتر و ضریب هوش مالی بیشتری برخوردار هستید.

از آن‌جا که ضریب هوش مالی، معیار عددی سنجش هوش مالی است، پس سود نامحدود به معنای ضریب هوش مالی نامحدود است. بار دیگر که بانکدار و مشاور مالی‌تان به شما می‌گویند ۵ درصد سود پس‌انداز، یا ۱۰ درصد سود صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، بازده عظیمی است، این مطلب را به آنها بگویید.

فصل ۷:

ضریب هوش مالی شماره ۵: ارتقاء دانش مالی

در ژانویه سال ۱۹۷۲، از اردوگاه پندلتون[1] واقع در کالیفرنیا به یک ناو هواپیمابر در سواحل ویتنام منتقل شدم. این دومین سفر من به ویتنام بود. اولین سفر من در سال ۱۹۶۶ بود. آکادمی ناوگان بازرگانی، دانش‌آموزان را به مدت یک سال برای آموزش به دریا می‌فرستاد. پروژه‌ی من آموختن عملیات حمل و نقل دریایی ارتش در یک منطقه جنگی بود - و به طور مشخص این‌که چطور بمب‌ها را بارگیری و تخلیه کنیم بدون این‌که خودمان را به کشتن بدهیم. دومین سفر من به عنوان یک خلبان جنگی، تجربه‌ای بسیار متفاوت‌تر از آموزش جنگ به عنوان یک دانش‌آموز بود.

نخستین شغل من روی عرشه کشتی ناوبر، خلبانی یک هلیکوپتر آتش‌بار بود. مأموریت اولیه من، اسکورت هلیکوپترهای نظامی بزرگ‌تر بود. اسکادران ما غالباً متشکل از هلیکوپترهای حمل و نقل نظامی بود. اگر منطقه مملو از آتش دشمن می‌شد، کار آتش‌بار این بود که از هلیکوپترهای حامل نیروهای نظامی در منطقه محافظت کند. من شخصاً از این‌که خلبان آتش‌بار بودم، خوشحال بودم. این کار خیلی بهتر از خلبانی هلیکوپترهای حامل نیروهای نظامی بود. خلبان‌های حمل و نقل لزوماً افرادی بسیار شجاع بودند. آنها هلیکوپترهای بزرگی را در یک منطقه پرخطر خلبانی می‌کردند، و هنگام سوار شدن یا پیاده شدن نیروهای نظامی در آن‌جا حضور داشتند.

شغل فوق سری

شغل دوم من، معاونت مأمور اطلاعات فوق سری اسکادران بود. شغل بسیار جالبی بود. ساعت‌های متوالی می‌نشستیم و به شنیدن، مشاهده، جمع‌آوری و پردازش اطلاعات فوق سری می‌پرداختیم. طی فواصل منظمی از روز و شب، اطلاعات لازم را به مأمور ارشد و تیمش ارائه

---

1. Camp Pendleton

می‌دادیم. کار ما دریافت داده‌های اولیه از جنگ و تبدیل آنها به اطلاعات مرتبط بود.

اطلاعات در مقام مرگ و زندگی

من به عنوان مأمور اطلاعات، بسیار مورد احترام بودم. قبل از این‌که به ویتنام بروم، هیچ‌گاه به این موضوع خیلی فکر نکرده بودم. در مدرسه، فکر می‌کردم تحصیل در رشته‌ی اطلاعات یک شوخی است. از نظر من اطلاعات صرفاً عبارت بود از مشتی داده‌ها، حقایق و ارقام بی‌معنا یا تاریخ‌ها و دوره‌های زمانی که باید برای قبول شدن در امتحانات به خاطر می‌سپردم. در ویتنام، اطلاعات از اهمیت بیشتری برخوردار بود. اطلاعات می‌توانست برای خلبانان همکارم به معنای زندگی یا مرگ باشد.

امروز، فکر می‌کنم به خاطر جایگاهی که به عنوان مأمور اطلاعات داشتم، کارآفرین و سرمایه‌گذار بهتری هستم. امروز، می‌دانم که اطلاعات می‌تواند در میدان جنگ به معنای زندگی یا مرگ و در عرصه‌ی کسب و کار به معنای تفاوت بین ثروتمند یا فقیر بودن باشد.

اطلاعات، مهم‌تر از زندگی

در فرآیند مهیا شدن برای اعزام به ویتنام، به ما آموزش داده بودند ذرات نامحدود اطلاعات را پردازش کنیم و بتوانیم تحت فشار شدید، در کسری از ثانیه تصمیماتی اتخاذ کنیم. اگر اطلاعات را به خوبی پردازش می‌کردیم، زنده می‌ماندیم. در غیر این صورت، در معرض خطر مرگ بودیم. وقتی فهمیدم زندگی و مرگ سایرین به کیفیت اطلاعاتی که دریافت می‌کردم بستگی دارد، این کار برایم حتی از زندگی خودم هم مهم‌تر شد.

در یکی از کتاب‌های پیشینم، نخستین روزی را که در ویتنام زیر آتش تیربار دشمن قرار گرفتم، توصیف کردم. در آن‌جا ترسم را توصیف کردم و این‌که فهمیدم سربازی که به من شلیک می‌کرد نیز درست به اندازه‌ی خودم مشتاق رفتن به خانه بود. در آن کتاب، به سخنان حکمت‌آمیز فرمانده خدمه اشاره کردم که به من یادآور شد در جنگ هیچ مقام دوم یا مدال نقره‌ای وجود ندارد، فقط مدال طلا یا هیچ. وقتی شلیک شدن گلوله‌های واقعی به سمت‌مان را می‌نگریستم، فهمیدم روزهای مدرسه رسماً به پایان رسیده است. در همان حین که به سمت مرگ خودمان پرواز می‌کردیم، سالیان سال آموزش و اطلاعات، به یک تصمیم و یک

اقدام تبدیل شده بود. خبر خوب این‌که من و گروهم به سلامت به وطن بازگشتیم. متأسفانه، ویتنامی‌هایی که روی زمین افتاده بودند، بازنگشتند. هیچ جایگاه دومی وجود نداشت.

مهم‌ترین دارائی

یکی از دوستانم که محقق انجیل است، اغلب می‌گوید:«ملت ما بدون دانش نابود خواهند شد.» امروزه بسیاری از مردم در حال نابودی هستند، چون از دانش پول بی‌بهره‌اند. ما در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم. حتی در دورترین نقاط دنیا، مردمان جوانی را می‌بینم که با یک گوشی در دست پیامک می‌فرستند و با دست دیگر ارابه‌ی الاغ خانواده‌شان را می‌رانند. قبل از این، دنیا با چنین سرعتی به هم متصل نبود.

اطلاعات، تنها سرمایه‌ی عظیم این دوران است. در اعصار پیشین، مالکیت کارخانه‌ها، مزارع گاوداری، معادن طلا، چاه‌های نفت، یا اگر خیلی ثروتمند بودید، آسمان‌خراش را داشتید. در عصر اطلاعات، اطلاعات به تنهایی می‌تواند شما را ثروتمند کند و دیگر نیازی به منابع ملموسی همچون زمین، طلا یا نفت ندارید. کارآفرینان جوانی که سایت‌های مای‌اسپیس و یوتیوب[1] را ابداع کردند، این امر را به اثبات رساندند. این جوانان بیست ساله، فقط با چند دلار ناقابل، مقداری اطلاعات و اهرم فن‌آوری میلیاردر شده‌اند.

به همین نسبت، اطلاعات ضعیف یا اشتباه، بدهی محسوب می‌شود. اطلاعات ضعیف انسان‌های فقیر را می‌سازد. یکی از دلایل این‌که شمار بسیاری از مردم دچار مشکل مالی هستند، صرفاً این است که آنها قدرتمندترین دارایی خود یعنی مغزشان را با اطلاعات منسوخ، مغرضانه، گمراه‌کننده یا اشتباه انباشته می‌کنند. علت این‌که بسیاری از مردم با مشکلات مالی دست‌وپنجه نرم می‌کنند این است که در عصر کنونی یعنی اطلاعات، از اطلاعات عصر صنعتی یا کشاورزی استفاده می‌کنند. این مثال، از جمله ایده‌های مربوط به اطلاعات عصر صنعتی است: «من نیاز به تحصیلات خوب دارم تا شغلی با حقوق زیاد بدست آورم.» و این مثالی است از اطلاعات عصر کشاورزی: «زمین منشأ تمام ثروَت‌هاست.»

چهار عصر بشری

بشریت متشکل از چهار عصر اقتصادی بوده است:

1. MySpace, YouTube

۱. عصر شکارچی ـ گردآورنده. طی این دوران، تأمین ثروت به عهده‌ی طبیعت بود. قبیله‌ها، گله‌ها را دنبال می‌کردند یا به دنبال غذا می‌گشتند. در این عصر اگر شما روش‌های شکار و گردآوری را می‌دانستید، زنده می‌ماندید. در غیر این صورت می‌مردید. قبیله، امنیت اجتماعی بود. به لحاظ اجتماعی اقتصادی همه با هم برابر بودند. رئیس قبیله، نسبت به سایر اعضای قبیله استاندارد زندگی بالاتری نداشت. ممکن بود او قبل از همه غذا بخورد و همسران بیشتری داشته باشد، اما، اساساً آتش آتش بود و غار غار. در رابطه با پول، همه‌ی مردم در یک طبقه قرار می‌گرفتند. همه فقیر بودند.

۲. عصر کشاورزی. وقتی انسان‌ها آموختند چگونه بذر بکارند و حیوانات را اهلی کنند، زمین تبدیل به ثروت شد. پادشاهان و ملکه‌ها مالکان زمین بودند، و بقیه روی زمین کار می‌کردند و به خاندان سلطنتی مالیات می‌پرداختند. به همین دلیل است که ریشه‌ی لغوی «املاک»، به معنای «املاک سلطنتی» است. با ظهور حیوانات اهلی، خاندان سلطنتی سوار بر اسب می‌شدند و روستائیان با پای پیاده راه می‌رفتند. به همین دلیل واژه‌ی «روستایی» مشتق است از بسیاری از واژه‌هایی که معنی آنها به طور گسترده، زمین و پاست. روستائیان صاحب هیچ چیز نبودند. به لحاظ اجتماعی اقتصادی، دو گروه وجود داشت، طبقه ثروتمندان و طبقه فقرا.

۳. عصر صنعتی. در سال ۱۴۹۲، کریستف کلمب[1] و جهان‌پژوهانی دیگر، به جست‌وجوی جاده‌های تجاری، سرزمین‌ها و منابع رفتند. از نظر من، در همین زمان بود که عصر صنعتی واقعاً آغاز شد. در عصر صنعتی، منابعی همچون نفت، مس، قلع و پلاستیک، ثروت محسوب می‌شدند. طی این عصر، ارزش ملک تغییر یافت. در عصر کشاورزی، زمین باید بارور می‌بود و می‌توانست محصولات را در خود رشد دهد یا حیوانات را پرورش دهد. در عصر صنعتی، زمین غیرکشاورزی ارزش بیشتری پیدا کرد. به عنوان مثال، هنری فورد[2]، کارخانه اتومبیل‌سازی خود را در دترویت[3] بنا کرد، زیرا در آن‌جا می‌توانست قطعات بزرگ زمین‌های سنگلاخی، بایر، و نامناسب برای کشاورزی را با قیمت‌های خیلی خوبی خریداری کند. امروزه، زمینی با کاربری صنعتی، ارزشی بیش از زمین کشاورزی دارد. به لحاظ اجتماعی اقتصادی، طبقه‌ی جدیدی ظهور کرد که طبقه‌ی متوسط نام داشت. اکنون مردم به سه گروه

---

1. Christopher Columbus
2. Henry Ford
3. Detroit

تقسیم می‌شدند: ثروتمندان، طبقه‌ی متوسط و طبقه‌ی فقیر.

٤. عصر اطلاعات. این عصر به طور رسمی با اختراع رایانه‌های دیجیتال آغاز گشت. در عصر اطلاعات، اطلاعات بدست آمده از طریق فن‌آوری، ثروت است، و منابعی بسیار ارزان و فراوان همچون سیلیکون تولید ثروت می‌کنند. به عبارت دیگر، بهای ثروتمند شدن کاهش یافته است. برای نخستین بار در تاریخ، ثروت برای هر کسی در هر کجا، قابل دسترس، مقرون به صرفه و فراوان گشته است. اکنون، به لحاظ اجتماعی اقتصادی، مردم به چهار گروه تقسیم می‌شوند: فقرا، طبقه متوسط، ثروتمند و ابرثروتمند. بیل گیتس بارزترین نمونه‌ی فردی ابرثروتمند در عصر اطلاعات است.

ابرثروتمندان

امروزه افراد ابرثروتمند می‌توانند ثروت خود را از هر عصری بدست آورند. می‌توان یک شکارچی ـ گردآورنده‌ی ابرثروتمند بود، همچون قوم مائوری[1] در نیوزیلند که از طریق حق ماهیگیری به چنین ثروتی دست یافتند. هم‌چنین می‌توانید یک دامدار یا کشاورز ابرثروتمند از عصر کشاورزی باشید یا یک اتومبیل‌ساز ابرثروتمند از عصر صنعتی. همان‌طور که پیشتر اشاره کردم، در عصر اطلاعات میلیاردرهایی بسیار ثروتمند با بیست سال سن ظهور کرده‌اند، افرادی جوان که با منابع ارزان و فراوان فن‌آوری، اطلاعات و ایده‌های خودشان تبدیل به افرادی ابرثروتمند شده‌اند. وجه اشتراک تمام آنها، برخورداری از اطلاعات است که موجب هماهنگی منابع با سرعت بیشتر و سطحی بالاتر از قبل شده است. همین هماهنگی است که ابرثروتمندان را می‌سازد.

شکاف

در عین حال، عده‌ای از مردم به دلیل اطلاعات منسوخ یا ناکافی در ورطه‌ی سقوط هستند. از جمله برخی قبایل بومی که جنگل‌های‌شان تصاحب می‌شوند و به تدریج از صحنه‌ی روزگار محو می‌گردند. کشاورزانی را می‌بینیم که ورشکست می‌شوند، و

---

۱. Maori: قومی از تبار پلی‌نزی که در سده دهم میلادی از جزایر گرمسیر و استوایی اقیانوس آرام به جزایر معتدل نیوزیلند کوچ کردند و تمدن مائوری را بنا نهادند.

اتومبیل‌سازانی که هزاران کارگر را اخراج می‌کنند. فروشگاه‌های زنجیره‌ای صفحه‌های موسیقی که روزی پر رونق بودند، اکنون به‌واسطه‌ی دانلود موسیقی رو به نابودی هستند.

هم اکنون در آمریکا، ثروتمندترین کشور جهان، میلیون‌ها نفر از مردم زیر بار سنگین بدهی هستند، و به آخرین ریسمان‌های امنیت شغلی چسبیده‌اند و نمی‌دانند چگونه می‌توانند از عهده‌ی مخارج تحصیل فرزندان‌شان و تأمین اندوخته‌ی بازنشستگی خودشان برآیند. میلیون‌ها نفر از مردم در این کشور ثروتمند با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند، زیرا کماکان مطابق با عقاید و نگرش‌های عصر شکارچی ـ گردآورنده، کشاورز یا عصر صنعتی زندگی می‌کنند.

شکاف رو به گسترش بین طبقه‌ی ابرثروتمند و هر فرد دیگری، محصول اطلاعات است. خوشبختانه باید گفت، اطلاعات فراوان و رایگان است. امروز، هر کسی حتی افراد بسیار فقیر یا جوان نسبتاً به راحتی می‌توانند بدون داشتن پول زیاد به یک ابرثروتمند تبدیل شوند. امروزه، برای ثروتمند شدن نیازی به کشورگشایی، دریانوردی به سوی سرزمین‌های خارجی و غارت کردن منابع مردمان بومی نیست. نیازی نیست میلیون‌ها دلار در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنید تا بتوانید یک کارخانه اتومبیل‌سازی بخرید یا هزاران کارگر را استخدام کنید. در عصر کنونی کافیست در خانه‌ی خود بنشینید و با بهره‌گیری از اطلاعات و رایانه‌ای بسیار ارزان‌قیمت، از جایگاه یک فقیر به جایگاه ابرثروتمند برسید.

سرریز اطلاعات

پس، خبر خوب این است که اطلاعات فراوان و رایگان است. خبر بد این است که... اطلاعات فراوان و رایگان است. جنبه‌ی خنده‌دار عصر اطلاعات، انبوه بودن اطلاعات است. امروزه، مردم از انبوه بودن اطلاعات گله دارند. در آن واحد یک فرد می‌تواند تلویزیون تماشا کند، به گشت‌وگذار در اینترنت بپردازد، با تلفن صحبت کند ــ و در عین حال با اتومبیل از مقابل بیلبوردهای دیجیتال عبور کند. در اعصار پیشین، هیچ‌کس از زمین یا نفت زیاد گله نمی‌کرد. اما در عصر اطلاعات، مردم از داشتن اطلاعات خیلی زیاد احساس ناراحتی می‌کنند و خود را در گرداب همان دارایی می‌بینند که می‌توانست آنها را به فردی ابرثروتمند تبدیل کند.

هوش نظامی

در ویتنام، یاد گرفتم به قدرت اطلاعات احترام بگذارم. در آن‌جا عمیقاً از قدرت اطلاعات برای کشتن و همین طور نجات جان انسان‌ها مطلع شدم. اکنون دیگر استفاده از هوش نظامی برای کشتن دشمن برایم معنایی ندارد. امروز، ترجیح می‌دهم با استفاده از اطلاعات، زندگی ببخشم نه این‌که آن را بستانم.

من به عنوان یک مأمور اطلاعات، با سرریز اطلاعات نیز روبرو بودم. در زمان جنگ، باید حجم عظیمی از اطلاعات را پردازش می‌کردیم. خیلی سریع باید یاد می‌گرفتیم چگونه آنها را دسته‌بندی و طبقه‌بندی کنیم یا دور بیندازیم و مقادیر بسیاری از اطلاعاتِ مربوط به منابع چندگانه و متنوع را پردازش نماییم. اگر این کار را نمی‌کردیم، ممکن بود خودمان یا دیگران جان‌مان را از دست بدهیم.

طبقه‌بندی اطلاعات

ارتش، برای رسیدگی به انبوه اطلاعات، تلاش بسیار زیادی را صرف طبقه‌بندی آنها می‌نماید. بدون طبقه‌بندی، تمام اطلاعات با هم یکسان و تقریباً فاقد ارزشند. من، به عنوان یک مأمور اطلاعات در ویتنام، یاد گرفتم که اطلاعات را براساس مجموعه‌ای از ویژگی‌ها طبقه‌بندی نمایم.

۱. *زمان*. در جنگ و در عرصه‌ی کسب‌وکار، اطلاعات می‌تواند به اندازه‌ی یک دقیقه مفید و دقیقه‌ی بعد، منسوخ گردد. جنگ، پدیده‌ای سیال و همیشه در حرکت است. همین‌طور کسب و کار و سرمایه‌گذاری. ممکن است نیروهای دشمن امروز در یک مکان و فردا صدها مایل دورتر باشند. در عرصه‌ی کسب و کار، یک مزیت تجاری می‌تواند امروز بی‌نهایت ارزشمند و فردا بی‌ارزش باشد.

۲. *اعتبار*. ما باید می‌فهمیدیم که اطلاعات از طرف چه کسی به ما رسیده بود. آیا منبع اطلاعاتی ما موثق و قابل اعتماد بود؟ متأسفانه در دنیای پول اغلب افراد اطلاعات مالی خود را از کسانی که با آنها کار می‌کنند یا از فروشندگان دریافت می‌کنند ـ کسانی که خودشان نیز برای پول تقلا می‌کنند. شاید آنها انسان‌های خوب و صادقی باشند، اما منبع موثق یا قابل اعتمادی برای اطلاعات مالی به شمار نمی‌روند.

۳. *طبقه‌بندی*. در ارتش، دسته‌بندی اطلاعات به چندین گروه را آموختم. برای مثال، اطلاعات فوق سری فقط می‌بایست در دسترس کسانی قرار می‌گرفت که اختیارات فوق سری داشتند.

در دنیای کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری، اطلاعات فوق سری یا طبقه‌بندی شده، *اطلاعات محرمانه* نامیده می‌شوند. سرمایه‌گذار معمولی، با شنیدن این واژه، اطلاعات غیرقانونی در ذهنش تداعی می‌شود... و گاهی اوقات همین‌طور هم هست. اطلاعات محرمانه وقتی غیرقانونی است که یک فرد آن را از طریق کارمند داخلی یک شرکت سهامی عام دریافت نماید و از این اطلاعات در راستای خرید یا فروش سهام شرکت مزبور استفاده کند.

در حقیقت، تمام اطلاعات محرمانه هستند. پرسش مهم‌تر این است که شما چقدر با درون یک سازمان فاصله دارید؟ زمانی که یک فرد اطلاعات مهمی در رابطه با محصول جدید شرکتی به گوشش می‌رسد یا متوجه می‌شود که شرکتی دچار مشکل است، افراد داخل شرکت یا نزدیک به آن قبلاً براساس این اطلاعات معاملاتی انجام داده‌اند. آنها قبلاً در این نبرد پیروز گشته‌اند و سرمایه‌گذار متوسط بازنده‌ی میدان است.

بگذارید برای‌تان روشن کنم که من معاملات درون سازمانی غیرقانونی براساس اطلاعات محرمانه را نه تشویق می‌کنم و نه مورد اغماض قرار می‌دهم. من می‌خواهم بین اهمیت درون سازمان بودن و نزدیک بودن به اطلاعات تمایز قائل شوم. یکی از دلایلی که مایلم یک کارآفرین و سرمایه‌گذار در زمینه املاک شوم، این است که من یک فرد درون سازمانی قانونی هستم که می‌توانم براساس اطلاعات محرمانه معامله کنم. از آن‌جا که شرکت من متعلق به عموم نیست، می‌توانم آزادانه اطلاعاتم را در اختیار دوستانم قرار دهم و به آنها بگویم که به چه نحو سرمایه‌گذاری می‌کنم.

در بازار سهام، معامله‌گران حرفه‌ای می‌دانند که افراد آماتور برمبنای اطلاعات منسوخ شده معامله می‌کنند. و از همین طریق است که معامله‌گران حرفه‌ای، جیب‌های خود را پر از پول می‌کنند. آنها از طریق آماتورها درآمد کسب می‌کنند. آقای متوسط، نمونه‌ای از این دست است، سرمایه‌گذاری که از خواب برمی‌خیزد، در خلال نوشیدن یک فنجان چای، روزنامه را می‌خواند، و روی اخبار منتشره از شرکت سهامی عام محبوبش تمرکز می‌کند. آنگاه با کارگزارش تماس می‌گیرد یا این‌که از طریق اینترنت معامله‌ی خود را انجام می‌دهد. حتی اگر

این اطلاعات تنها مربوط به چند ساعت گذشته باشد، آقای متوسط هم اکنون جایگاه یک بازنده را دارد. آقای متوسط دیر به مهمانی رسیده است، چون اصلاً به مهمانی دعوت نشده بود. او جزو افراد درون سازمانی یا خودی‌ها نیست. او فردی بیگانه است.

یکی از دلایل اصلی که پدر پولدار مرا تشویق می‌کرد تا هوش مالی‌ام را ارتقاء دهم، این بود که از این طریق بتوانم به اطلاعات محرمانه دسترسی پیدا کنم. هرقدر اطلاعات شما نسبت به درون سازمان نزدیک‌تر باشد، پولدارتر می‌شوید.

٤. اطلاعات مرتبط. ما به عنوان مأمورهای اطلاعات، از طریق اطلاعات میدان جنگ که هر روز عوض می‌شد، می‌توانستیم اطلاعات گذشته و حال را تفسیر کنیم و اطلاعات *آینده* را پیش‌بینی نماییم. به عنوان مثال، اگر می‌دانستیم نیروهای دشمن روز سه‌شنبه در یک موقعیت و روز چهاشنبه در موقعیتی دیگر و روز پنج‌شنبه نیز در موقعیت دیگری هستند، می‌توانستیم پیش‌بینی کنیم که آنها به کجا می‌رفتند و احتمالاً چه اهدافی داشتند. به عبارت دیگر، باید می دانستیم اطلاعات ما چگونه با سایر اطلاعات مرتبط می‌شدند.

در دنیای کسب و کار و سرمایه‌گذاری، گردآوری اطلاعات گذشته، حال و آینده، توجه به روندها نام دارد.

۵. اطلاعات گمراه‌کننده. در عرصه‌ی نبرد، دشمن اغلب تلاش می‌کرد از طریق ارسال اطلاعات گمراه کننده ما را فریب دهد. آنها هر از گاه، با استفاده از تاکتیک‌های انحرافی این کار را انجام می‌دادند. به عوان مثال، ممکن بود شمار عظیمی از نیروها و تجهیزات را جابه‌جا کنند، و سروصدا و گرد و خاک به راه بیندازند، صرفاً به خاطر این‌که ما را از انگیزه‌ها و اهداف حقیقی خود منحرف سازند. یا این‌که به ما اجازه می‌دادند یکی از نیروهای‌شان را که اطلاعات نادرستی داشت دستگیر کنیم. یا این‌که از یک جاسوس استفاده می‌کردند، کسی که فکر می‌کردیم از افراد خودمان است، در حالی که به ما اطلاعات نادرست می‌داد.

بالا بردن قیمت و سپس فروش

عرصه‌ی کسب و کار و سرمایه‌گذاری، تحت سیطره‌ی اطلاعات گمراه‌کننده قرار دارد. یک کارآفرین و سرمایه‌گذار همواره باید مراقب و متوجه اطلاعات گمراه‌کننده باشد. به عنوان مثال، بسیاری از اوقات، یک کارشناس مالی چیزی به شما خواهد گفت و سپس عکس آن

عمل خواهد کرد. شاید این فرد در یک مصاحبه تلویزیونی شرکت کند و بگوید که به سهام شرکتی علاقمند است و در حال خرید آن است. همین اطلاعات جزئی سبب می‌شود سایر مردم سهام مزبور را خریداری کنند و در نتیجه قیمت آن بالا برود. وقتی قیمت بالا رفت، فردی که همین سهام را توصیه کرده بود، آن را می‌فروشد و سود کلانی به جیب می‌زند. این پدیده بالا بردن قیمت و سپس فروش سهام نام دارد.

تردستی

شکل دیگری از گمراه کردن، تردستی نام دارد، تکنیکی که نام آن برگرفته از یک حقه‌ی جادویی است. وقتی یک شعبده‌باز به قسمت فوقانی کلاهش ضربه می‌زند، چشم‌های شما روی کلاه متمرکز است و به آنچه او با دستی دیگر در پشت انجام می‌دهد، توجه ندارید.

در عرصه‌ی کسب‌وکار نیز مشتریان اغلب به همین شکل فریب می‌خورند. به عنوان مثال، ممکن است روی یک بسته خوراکی با خط درشت نوشته شده باشد،«کم چرب.» خریداری که نگران اضافه وزن است، فکر می‌کند این خوراکی برایش خوب است. اما با بررسی دقیق‌تر نوشته‌های ریز روی بسته، معلوم می‌شود خوراکی مزبور درصد چربی پایینی دارد، اما مقدار شکر آن خیلی زیاد است.

در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری، ممکن است یک صندوق سرمایه‌گذاری این آگهی را بدهد، «بالاترین نرخ سود نسبت به سایر صندوق‌های سرمایه‌گذاری.» آن‌چه دراین سرتیتر ذکر نشده، این است که هیچ یک از صندوق‌های دیگر پولی کسب نکردند و صندوق آنها نیز همین‌طور. مثل این است که بگوییم: «من بزرگ‌ترین ماهی کپور را صید کردم.»

طبقه‌بندی اطلاعات برای پولدارتر شدن

زمانی که در ارتش بودم، درس‌هایی در خصوص طبقه‌بندی اطلاعات فراگرفتم که می‌توان آنها را در عرصه‌ی تجارت به کار بست:

درس شماره ۱: حقایق در مقابل نظرات. کلید هوش نظامی این است که تفاوت بین حقایق و نظرات را بدانیم . همین امر در خصوص هوش مالی نیز صدق می‌کند. یکی از دلایلی که بسیاری از مردم سرمایه‌گذاری را امری مخاطره‌آمیز می‌دانند این است که آنها از

تفاوت بین حقایق و نظرات آگاهی ندارند. این‌ها چند نمونه از نظرات هستند:

- وقتی کسی می‌گوید سهام شرکتی رو به صعود است، این یک نظر است، زیرا از رخدادی در آینده خبر می‌دهد.
- وقتی کسی می‌گوید ارزش ویژه‌ی دارائی فردی یک میلیون دلار است، این یک نظر است زیرا اغلب ارزیابی‌ها بر پایه‌ی نظرات شکل می‌گیرند.
- اگر کسی بگوید: «او خیلی موفق است،» این یک نظر است، زیرا مفهوم موفقیت نسبی است.

درس شماره ۲: راه حل‌های احمقانه. راه‌حل احمقانه وقتی پدید می‌آید که فردی از اطلاعاتی که یک نظر است به عنوان حقیقت استفاده می‌کند. در میدان جنگ، این کار می‌تواند شما را به کشتن بدهد. در عرصه‌ی کسب‌وکار، می‌تواند تمام دارایی‌تان را به باد دهد. به عنوان مثال:

پرسش: «چرا آن خانه را خریدی در حالی که می‌دانستی نمی‌توانی پولش را بدهی؟»

پاسخ: «من این خانه را خریدم چون کارگزارم گفت ارزش آن رو به افزایش است. من فکر کردم می‌توانم این خانه را بخرم، مدتی در آن زندگی کنم و سپس با مقداری سود بفروشم، کاری که می‌توانست مشکلات مالی مرا حل کند.»

پرسش: «چرا وقتی فهمیدی مردی زن صفت و بیکار است، با او ازدواج کردی؟»

پاسخ: «خوب، او خیلی دوست داشتنی بود. من ترسیدم او را از دست بدهم. من نمی‌خواستم کسی او را از چنگم درآورد. لذا، حتی وقتی فهمیدم مدام وقت‌گذرانی می‌کند و تن به کار نمی‌دهد، فکر کردم پس از این‌که ازدواج کردیم و بچه‌دار شدیم، او را تغییر می‌دهم.»

پرسش: «چرا سالیان سال به فعالیت در کاری که از آن نفرت داشتید، ادامه دادید؟»

پاسخ: «فکر کردم ممکن است ترفیع بگیرم.»

پرسش: «چرا در این صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری می‌کنی؟»

پاسخ: «به خاطر توصیه‌ی سرپرستم. او گفت این سرمایه‌گذاری سودآوری است.»

درس شماره ۳: عملکردهای مخاطره‌آمیز. در جنگ، اگر صحت و سقم اطلاعات را بررسی نمی‌کردید و کورکورانه بر مبنای آن عمل می‌کردید، با خطر مرگ روبرو بودید. یک

سرمایه‌گذار مخاطره‌آمیز بر مبنای عقاید و نظرات سرمایه‌گذاری می‌کند. متأسفانه اغلب سرمایه‌گذاران به همین شکل عمل می‌کنند. اغلب سرمایه‌گذاران بر مبنای سودهای سرمایه، به سرمایه‌گذاری پول خود می‌پردازند، تصمیم مالی آنها براساس نظراتی پیرامون آینده است. بسیاری از سرمایه‌گذاران بر مبنای این عقیده که بازار سهام سالیانه ۸ تا ۱۰ درصد رشد می‌کند، در صندوق‌های مشترک، سرمایه‌گذاری می‌کنند. اگر این عقیده اشتباه باشد، آنها زیان می‌کنند.

سرمایه‌گذار باهوش تفاوت بین حقایق و نظرات را می‌داند. به طور کلی کسی که برای سود سرمایه‌ای، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کند، در واقع برمبنای یک عقیده سرمایه‌گذاری می‌کند. سرمایه‌گذاری که برای گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری می‌کند، این کار را بر مبنای حقایق انجام می‌دهد. یک سرمایه‌گذار باهوش در صورت امکان با استفاده از آمیزه‌ی عقاید و حقایق سرمایه‌گذاری می‌کند، در واقع برای گردش نقدینگی و سود سرمایه‌ای.

چنانچه در سهام، صندوق‌های مشترک، املاک یا کسب و کار سرمایه‌گذاری می‌کنید، از خودتان بپرسید آیا اطلاعات شما بر پایه‌ی حقیقت هستند یا عقیده.

درس شماره ٤: کنترل دارایی. یکی از اطلاعات مهمی که می‌خواهم داشته باشم، میزان کنترل و نظارت من در سرمایه‌گذاری است. در فصل پیش در خصوص ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول، اشاره کردم که سرمایه‌گذاری توأم با کنترل و نظارت بیش از اهرم حائز اهمیت است. اگر من کنترلی بر سرمایه‌گذاری‌ام نداشته باشم، از اهرم زیادی استفاده نمی‌کنم. من با نظارت بر اجاره‌هایم، ارزش دارایی‌ام را کنترل می‌کنم. ارزش دارایی من بر مبنای ارزیابی بازار که ۹۹ درصد مواقع فقط یک عقیده است، سنجیده نمی‌شود.

دلیل این‌که بانکدارها اغلب خواستار پیش‌پرداخت زیاد برای یک ملک هستند، صرفاً این است که آنها به ارزش افزوده اعتماد ندارند. البته، این اتفاق از زمان ارزان شدن اعتبار رخ داد. قیمت مسکن در اثر اعتبار ارزان و پول کم‌ارزش هم‌زمان با یورش افراد بی‌خرد به سمت طلای بی‌خردان به سرعت افزایش یافت. خریداران بیشتری بر این باور بودند که قیمت‌ها بالا رفته‌اند. با بالا رفتن قیمت، برآورد ارزش املاک بالا رفت. با بالا رفتن برآورد ارزش املاک، خانواده‌ها احساس کردند ثروتمند شده‌اند، زیرا فکر می‌کردند ارزش خانه‌های‌شان افزایش یافته است. سپس شکافی در این بالون پیدا شد، پارگی باریکی که مشکل رهن‌های بدون

پشتوانه نام گرفت. به تدریج که این پارگی بیشتر می‌شود، بالون کم‌کم به سوی زمین سقوط می‌کند.

این مشکلِ استفاده از نظرات (سود سرمایه‌ای) به جای حقایق (گردش نقدینگی)، به عنوان مبنای ارزیابی است. این امر نه تنها در خصوص املاک صدق می‌کند، بلکه به تمام طبقات دارایی تعمیم می‌یابد. به همین دلیل است که وقتی من به دنبال اطلاعات مالی هستم، باید بفهمم آیا این اطلاعات بر مبنای حقیقت هستند یا عقیده. بی خردی مالی وقتی پدید می‌آید که عقاید به اشتباه حقیقت تلقی شوند.

بی خردان می‌شتابند

دو ترانه هست که ارزشش را دارد بار دیگر که خواستید برای یک سرمایه‌گذاری تصمیم بگیرید، با خودتان زمزمه کنید، ترانه‌ی ،«بی‌خردان می‌شتابند» از جانی مرسر و راب بلوم[1] و ترانه‌ی «قمارباز» از دان شیلتز[2] که کنی راجرز هم آن را خوانده است. جمله‌ای از ترانه‌ی «قمارباز» که من خیلی دوستش دارم این است: «وقتی پشت میز قمار نشسته‌ای، هرگز پولت را نمی‌شماری.» وقتی کسی می‌گوید: «دارایی خالص من...» یا «خانه‌ی من... ارزش‌گذاری شده است،» متوجه می‌شوم که مخاطب من یک قمارباز است، کسی که وقتی پشت میز نشسته است، پولش را می‌شمارد. پدر پولدارم می‌گفت: «دلیل این‌که وقتی پشت میز نشسته‌ای پولت را نمی‌شماری، این است که تا وقتی پشت میزنشسته‌ای، پولت متعلق به تو نیست. لحظه‌ای که از میز دور می‌شوی، پولی که در جیبت هست، پول خودت است و می‌توانی آن را بشماری.»

امروزه، میلیون‌ها کارگر با حساب‌های بازنشستگی، در حین نشستن پشت میز، پول‌هایشان را می‌شمارند. از آن‌جا که اغلب سرمایه‌گذاران، در زمینه‌ی دارایی‌های کاغذی و برای سود سرمایه‌ای، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند، اغلب آنها نظارتی بر سرمایه‌گذاری خود ندارند و با این امید سرمایه‌گذاری می‌کنند که نظرات به حقایقَ بدل شوند. کاری که بسیار مخاطره‌آمیز است.

این بدان معنا نیست که یک سرمایه‌گذار باهوش فقط بر مبنای حقایق سرمایه‌گذاری

---

1. Fools Rush In, by Jonny Mercer and Rube Bloom
2. The Gambler by Don Schlitz and Kenny Rogers

می‌کند. سرمایه‌گذار باهوش فردی است که هنگام سرمایه‌گذاری، نظرات و حقایق را توأم با یکدیگر درنظر می‌گیرد. سرمایه‌گذار باهوش می‌داند که حقایق و نظرات می‌توانند حاوی مقادیری از اطلاعات ارزشمند باشند. به عبارت ساده: «حقیقت، چیزی است که صحت آن از طریق فیزیکی ثابت شده باشد. یک نظر چیزی است که شاید بر مبنای یک حقیقت باشد، شاید هم نباشد.» به عبارت دیگر، یک نظر می‌تواند یک حقیقت باشد، اما تا زمان اثبات یک عقیده باقی می‌ماند. همان‌طور که دوست خوب و شریک تجاری‌ام کن مک الروی می‌گوید: «اعتماد کن، اما صحت و سقم موضوع را مشخص کن.»

درس شماره ۵: قوانین چه هستند؟ قواعد و قوانین انواع بسیار مهمی از اطلاعات هستند. بسیاری از مردم صرفاً به دلیل عدم اطلاع از قوانین، نادیده گرفتن قوانین، یا زیر پا گذاشتن آنها دچار دردسر می‌شوند.

من شخصاً هرگز قوانین را دوست نداشته‌ام. وقتی در ویتنام بودم بیزاری من از قوانین حتی بیشتر هم بود. یکی از چیزهایی که از آن نفرت داشتم این بود که ما براساس مجموعه‌ای از قوانین می‌جنگیدیم و دشمن براساس مجموعه‌ی دیگری از قوانین می‌جنگید. یکی از قوانین جنگ که به نظر من مضحک می‌آمد، این بود که نمی‌توانستیم دشمن را آن‌سوی مرزها دنبال کنیم. دشمن نزدیک مرز با ما می‌جنگید و سپس با خیال راحت به آن سوی مرز می‌گریخت. مواقع بسیاری مبارزه‌ای را متوقف می‌کردیم چون دریابان به لائوس[1] عقب‌نشینی کرده بود.

قانون دیگری که دوستش نداشتم این بود که مجبور بودم لباس فرم به تن کنم، اما دشمن این اجبار را نداشت. یکی از دشوارترین مسائل مربوط به جنگ، عدم امکان تشخیص نیروهای خودی از دشمن بود. داشتن لباس فرم این اطلاعات را فراهم می‌ساخت.

قوانین، بر ارزش دارایی می‌افزایند

این پدر پولدارم بود که نظرم را نسبت به قوانین تغییر داد. او می‌گفت: «اگر هیچ قانونی نباشد، هیچ دارایی در کار نیست.» سپس در توضیح بیشتر می‌گفت: «در محله‌ای که قوانین زیر پا

---

۱. Laos: **جمهوری دموکراتیک خلق لائوس** کشوری است درجنوب شرقی آسیا که پایتخت آن وین‌تیان است. لائوس یک جمهوری سوسیالیستی تک‌حزبی است.

گذاشته شوند، میزان جرم و جنایت افزایش پیدا می‌کند و ارزش ملک سقوط می‌کند.» او همچنین می‌گفت: «اگر در یک مسابقه‌ی ورزشی هیچ داوری برای اعمال قوانین وجود نداشته باشد، مسابقه تبدیل به هرج و مرج می‌شود. اگر در یک بزرگراه رانندگی کنید و پلیس قوانین را اعمال نکند، مردم جان‌شان را از دست می‌دهند. به همین دلیل قوانین حائز اهمیت هستند.»

قوانین می‌توانند یک فرد را بسیار ثروتمند یا بسیار فقیر سازند. به همین دلیل اطلاعات مربوط به قوانین تا این حد اهمیت دارند. در زمانی نه خیلی دور، وقتی هیئت رئیسه‌ی شرکت انرون[1] قوانین را نقض کردند؛ شرکت از بین رفت، کارگران کار خود را از دست دادند و پول سرمایه‌گذاران بر باد رفت. در دنیای سرمایه‌گذاری، دارایی‌های متفاوت مشمول قوانین متفاوتی می‌شوند. یکی از دلایلی که من علاقه‌ای به صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری ندارم، این است که قوانین آنها را دوست ندارم. من هیچ کنترلی بر سازوکار آنها ندارم. من قوانین املاک را ترجیح می‌دهم زیرا به من اجازه می‌دهد پول بیشتری کسب کنم و به لحاظ قانونی مالیات‌های کمتری بپردازم. اگر من قوانین املاک را در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری پیاده می‌کردم، باید به زندان می‌رفتم.

برای کسانی که می‌خواهند ثروتمند شوند، داشتن چند حسابدار و وکیل شایسته، امر مهمی است. امروزه، تعداد قوانین، قواعد و مقررات به قدری زیاد است که دانستن یا درک تمام آنها برای یک نفر امری غیرممکن است. گرچه استخدام یک وکیل یا حسابدار ممکن است پرهزینه به نظر برسد، اما با درنظر گرفتن این‌که چقدر از زحمت شما می‌کاهند و برای‌تان درآمد ایجاد می‌کنند، منافعی که از این طریق بدست می‌آورید بیش از حق‌الزحمه‌ی آنهاست.

دو نکته را به خاطر بسپارید: شما از طریق قوانین به منبع ارزشمندی از اطلاعات در رابطه با نحوه‌ی انجام بازی پول دسترسی پیدا می‌کنید. و بدون قوانین، دارایی‌ها ارزش خود را از دست می‌دهند.

درس شماره ۶: روندها. وقتی سرمایه‌گذار به‌واسطه‌ی مجموعه‌ای از حقایق اطلاعاتی را کسب می‌کند، روند پدید می‌آید و سپس یک نظر یا عقیده را شکل می‌دهد. بگذارید داستانی را برای‌تان بازگو کنم که تأثیر عمده‌ای در زندگی من داشت.

در اواخر سال ۱۹۷۲، ارتش ویتنامی‌های شمالی، از ناحیه‌ی غیرنظامی شده عبور کرد. این

---
1. Enron Company

ارتش در راه تسخیر سایگون[1] بود که امروز به شهر هوچی‌مین[2] معروف است. نخستین شهر در ناحیه‌ی غیرنظامی شده، کوانگ‌تری[3] بود. ما می‌دانستیم اگر همان‌جا آنها را متوقف نکنیم، در جنگ شکست خواهیم خورد.

در همان حال که چیزی نمانده بود کوانگ‌تری را از دست بدهیم، متوجه مخابره‌ی پیام متفاوتی شدم. اطلاعاتی به دستم رسید مبنی بر این‌که مردم ویتنام جنوبی در حال فروش ارز خود بودند، پیاستر[4] ویتنامی در مقابل زرورق طلا. با خودم فکر کردم این اندک اطلاعات مبهم، جالب بود.

همان‌طور که در سرتاسر این کتاب اشاره کردم، از سال ۱۹۷۱، دلار آمریکا دیگر نه پول، بلکه نوعی ارز بود. در سال ۱۹۷۳، همان زمان که در ویتنام بودم، از طریق اطلاعاتی که به دستم می‌رسید، شخصاً شاهد تغییر قوانین پول و ترس و وحشت حاکم بر زندگی‌های مردم ویتنام جنوبی بودم. آنها می‌دانستند که در جنگ شکست خورده‌اند.

در سال ۱۹۷۱، قیمت هر اونس طلا به ۳۵ دلار می‌رسید. در سال ۱۹۷۳، دیدم که قیمت آن از هر اونس ۸۰ دلار نیز فراتر رفت. وقتی ویتنامی‌های شمالی به ویتنام جنوبی رسیدند، میزان ترس و وحشت فزونی یافت. ثروتمندانی که با ایالات متحده همراه شده بودند، آماده فرار می‌شدند. آنها به جای این‌که سعی کنند پیاستر یا دلار ایالات متحده را نگاه دارند، تا جایی که می‌توانستند طلا می‌خریدند. یک گزارش جاسوسی از این قرار بود: «اعتماد از بین رفته است. مردم آماده‌ی فرار هستند. آنها دلار و پیاسترها را با طلا معامله می‌کنند.»

وقتی در اتاق فوق سری نشسته بودم، فهمیدم که مردم طلا می‌خواهند. گمان کردم آنها می‌دانستند که طلا راه رسیدن آنها به کشوری دیگر را هموار می‌سازد. می‌توانستم غم و اندوه‌شان را احساس کنم. آنها فهمیده بودند که طلا می‌توانست زندگی‌شان را نجات دهد.

من از حقایق مطلع بودم. چیزی نمانده بود ایالات متحده در جنگ شکست بخورد. دشمن در حال پیروزی بود. دلار در سطح بین‌المللی دچار افت ارزش شده بود و قیمت طلا رو به افزایش داشت. من از طریق گزارش جاسوسی می‌دانستم که مردم ویتنام جنوبی دچار ترس و

1. Saigon (Ho Chi Minh City)
2. Ho Chi Minh City
3. Quang Tri
۴. Piaster دلار سابق اسپانیایی

وحشت شده بودند و ارز کشورشان را با طلا مبادله می‌کردند. از نظر من این روند فرصتی برای سرمایه‌گذاری بود. من از این فرصت برای شکل دادن به یک نظریه استفاده کردم.

چند روز بعد، من و یکی از دوستانم به سمت شمال پرواز کردیم، درست پشت سر خطوط دشمن، با این امید که مقداری طلا بخریم. عقیده‌ی ما این بود که معدن‌چیان طلای ویتنام از سر ناچاری طلای خود را به ما خواهند فروخت، زیرا ارتش ویتنام شمالی روستای‌شان را تسخیر کرده بود. عقیده‌ی ما این بود که معدن‌چیان بی درنگ از این فرصت استفاده می‌کنند و دلارهای‌مان را با طلا مبادله می‌کنند. ما فکر می‌کردیم موقعیت خوبی داریم و می‌توانیم طلا را با تخفیف بخریم. ما به دلیل عقیده‌ی خود که مبتنی بر برخی حقایق بود، حاضر بودیم فقط به خاطر کسب چند دلار، برخی قوانین را نقض کنیم و زندگی خود را به خطر بیندازیم.

به جای این‌که من سود کلانی بدست آورم، تقریباً پولم را از دست دادم. به جای این‌که طلا را با قیمت کمتری بخرم، درس ارزشمندی درباره‌ی طلا و ارزها فرا گرفتم. آن روز فهمیدم قیمت طلا به واقع در سرتاسر جهان یکسان بود. آن روز قیمت هر اونس طلا حدود ۸۲ دلار بود. متوجه شدم خواه طلا را در ایالات متحده بخرم یا ویتنام شمالی، قیمت یکسان بود.

ایستادن پشت خطوط دشمن با این امید که طلا را با قیمت پایین‌تری بخرم، نمونه‌ی تمام عیاری از هوشمند شدن در نتیجه‌ی نادانی است. در همان حین که مقابل دفتر فروش معدن که آلونکی از چوب بامبو بود ایستاده بودم و با زنی کهنسال که دندان‌هایش در اثر جویدن گیاه فوفل[1] زنگ زده و قرمز شده بود بحث می‌کردم، در واقع در حال کسب مدرک فوق لیسانس تجارت بین‌المللی بودم. هرچند سؤوال نکردم، اما واقعاً شک داشتم که این زن فارغ‌التحصیل دانشگاه هاروارد باشد. شک داشتم که از هیچ نوع تحصیلات رسمی برخوردار باشد، اما معلم بی‌نظیری بود. گرچه به نظر نمی‌رسید تحصیل‌کرده یا موفق باشد، اما وقتی صحبت از ارزش و قیمت طلا می‌شد، به خوبی به کارش وارد بود. او به لحاظ مالی باهوش و بسیار بی‌رحم بود. ممکن نبود به دو خلبان جوان آمریکایی اجازه بدهد با چرب زبانی طلایش را در مقابل دلارهای آمریکایی که ارزشان رو به سقوط بود، از چنگش درآورند.

تا به امروز، آن صحنه را خیلی خوب به خاطر دارم که مقابل آن زن ایستاده بودم و برای ۵ دلار تخفیف با او چانه می‌زدم. من می‌خواستم بابت هر اونس طلا ۷۷ دلار بدهم، نه قیمت

---

۱. Betel nut: بتل یا فوفل که در برخی از کشورهای خاور دور و شبه قاره هند به عنوان انگیخت‌گر جویده می‌شود

جهانی طلا را که ۸۲ دلار بود. او به جای این‌که پولمان را بگیرد، هم‌چنان سرش را به علامت مخالفت تکان می‌داد و فوفلش را می‌جوید. او قیمت را می‌دانست و از اخبار مطلع بود و به همین دلیل خونسرد بود و برای فروش طلایش هیچ عجله‌ای نداشت. او می‌دانست که روند بازار به نفع اوست نه به نفع ما، و این‌که کسانی خیلی بیش از ما دو خلبان که سعی داشتیم چند دلار به جیب بزنیم، خواستار خریدن طلاهایش بودند.

به محض این‌که فهمیدم قرار نیست رأی خود را عوض کند، آهسته با خودم گفتم: «من دیگر می‌میرم. امروز می‌میرم، همین حالا که پشت صفوف دشمن ایستاده‌ام و ۵ دلار تخفیف می‌خواهم. هیچ کسی ما را پیدا نخواهد کرد. هرگز کسی نخواهد فهمید چه بلایی سر ما آمده است. ما در حین عملیات گم خواهیم شد، در حالی که حتی در عملیات نبوده‌ایم. من به دلیلی شرافتمندانه کشته نخواهم شد. من در تلاش برای بدست آوردن کالایی با چند دلار تخفیف کشته خواهم شد. من خواهم مُرد چون بی ارزش و احمق هستم. هر چه بیشتر اینجا بایستم ممکن است از پشت مورد هدف گلوله قرار گیرم، آن هم در حین چانه‌زنی با این زن به خاطر یک تخفیف ناقابل. من آن‌قدر نادانم که مستحق مرگ هستم.»

روند بازار دوست شماست

آن روز سه درس آموختم. یکی از آنها قدرت بازارهای جهانی بود. بازار جهانی، به معنای یکسان بودن قیمت کالایی در سرتاسر جهان است. طلا، در بازارهای جهانی قیمت‌گذاری می‌شود. املاک، در بازار محلی قیمت‌گذاری می‌شود. زن کهنسال برنده شد، چون از قیمت بازارهای جهانی و نیز محلی مطلع بود. او برنده شد چون نسبت به من، از اطلاعات بهتر و هوش بالاتری برخوردار بود.

امروز، می‌دانم که باید به اطلاعات مهم محلی و جهانی اشراف داشته باشم. امروز، من عاشق املاک هستم، زیرا این قسم دارایی بیشتر وابسته به اطلاعات محلی است تا اطلاعات جهانی. با سرمایه‌گذاری در املاک، من می‌توانم کارشناس ناحیه‌ی کوچک خودم باشم. من می‌توانم با داشتن اطلاعات محلی، باهوش‌تر از سرمایه‌گذاران سازمانی در نیویورک، لندن، هونگ‌کونگ یا توکیو باشم. درست همان‌طور که داوود جالوت[1] را شکست داد، یک

۱. Goliat: پهلوان غول‌آسای فلسطینی که حضرت داوود در نبردی تن به تن او را با قلاب‌سنگ هلاک کرد.

سرمایه‌گذار کوچک با اطلاعات و هوش برتر، می‌تواند غول بزرگ را شکست دهد.

دومین درسی که آن روز فرا گرفتم، قدرت روندها بود. اگر من درک بهتری از روندهای بازار و قیمت طلا داشتم، می‌توانستم بدون این‌که پشت صفوف دشمن جانم را به خطر بیندازم، پول زیادی به جیب بزنم. لازم نبود برای سرمایه‌گذاری به پشت صفوف دشمن بروم. لازم نبود درخواست تخفیف کنم. تنها کاری که باید انجام می‌دادم، سرمایه‌گذاری با روند بازار بود. می‌توانستم به یک مغازه سکه فروشی در هر شهری در جهان مراجعه و طلا را به قیمت جهانی خریداری کنم. در سال ۱۹۷۹، همین روند قیمت طلا را تقریباً تا هر اونس ۸۰۰ دلار افزایش داد. لازم نبود زندگی‌ام را به خطر بیندازم. اگر به روند بازار اعتماد کرده بودم، می‌توانستم پول زیادی کسب کنم. برای بدست آوردن پول نیازی به تخفیف نداشتم.

سومین و ارزشمندترین درسی که آن روز گرفتم این بود که اطلاعات به خودی خود ارزشی ندارند. *این هوش ماست که توانایی کسب اطلاعات و معنا بخشیدن به آنها را به ما می‌دهد.* زن کهنسال با آن دندان‌های قرمز همان اطلاعاتی را داشت که من داشتم. اما هوش او درک و مفهومی را به او می‌داد که من از آن بی‌بهره بودم. او بازیکن مجربی بود. او بازی را بلد بود. من یک بچه تازه وارد بودم، بازیکنی جدید در یک بازی قدیمی.

در ۹ آگوست سال ۲۰۰۷، وقتی بازارها سقوط کردند و مردم دچار وحشت شدند، من به یاد آن زن مسن افتادم. نخست، به بررسی روندهای بازار پرداختم. آن‌گاه، به جای پیوستن به عموم مردم و قرار گرفتن در حالت ترس و وحشت، ترسم را مهار کردم، و بار دیگر روی روندهای بازار متمرکز شدم، نه روی فراز و نشیب‌های آن. آن‌گاه، بار دیگر حقایق را مورد بررسی قرار دادم و عقیده‌ی خود را در خصوص آینده شکل دادم.

وقتی در جست و جوی اطلاعاتی پیرامون اقدامات صورت گرفته توسط بانک‌های مرکزی بودم، متوجه شدم، آنها باز هم به جای حل مشکل، اقدام به چاپ پول کم پشتوانه کرده‌اند. وقتی حقایق را دریافتم و فهمیدم بانک‌های مرکزی به بازارهای در حال سقوط پول نقد تزریق می‌کردند، به این نتیجه رسیدم که نظر خودم مبنی بر این‌که قدرت خرید دلار همچنان روند نزولی خواهد داشت، هنوز درست است.

امروز، به جای سرمایه‌گذاری در زمینه‌های متنوع، ترجیح می‌دهم روی برخی دارایی‌های کوچک تمرکز کنم، یک روند را مورد توجه قرار دهم و بر مبنای آن سرمایه‌گذاری نمایم. از

آن‌جا که می‌دانم یک روند می‌تواند معکوس شود و تغییر جهت دهد، از *سرمایه‌گذاری کورکورانه و بلندمدت* اجتناب می‌ورزم. عصر اطلاعات، عصر تغییر است و من باید انعطاف‌پذیر باشم... نه ثابت مثل روبات.

اینها برخی از روندهایی هستند که در حال حاضر در آنها سرمایه‌گذاری می‌کنم:

روندهای نفتی. همان طور که می‌دانید، هر قدر کشورهای چین، هند و اروپای شرقی، بیشتر با فرهنگ غرب عجین می‌شوند، تقاضا برای نفت افزایش می‌یابد. حتی با وجود تلاش برای یافتن منابع دیگر انرژی، نفت تا سالیان سال، کماکان منبع نخست انرژی خواهد بود. هرچند که من با تخریب‌های محیط زیست که در اثر نفت صورت می‌گیرد، موافق نیستم، حقیقت تلخ این است که همه‌ی ما، حتی طرفداران دو آتشه‌ی محیط‌زیست از آن استفاده می‌کنیم. من بر این باورم که در آینده‌ی نزدیک، روند بلندمدت قیمت نفت سیر صعودی خواهد داشت و شاید قیمت آن به بشکه‌ای ۲۰۰ دلار برسد. این قیمت بالا، تأثیرات جدی بر اقتصاد جهان خواهد گذاشت، که بعدها به روندهای دیگری منتهی خواهد شد که دنیا را به استفاده از فن‌آوری انرژی دیگری همچون انرژی خورشیدی سوق خواهد داد.

روندهای نقره. به باور من نقره بهترین سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۰۷ است. به باور من، این سرمایه‌گذاری از نفت بهتر است. من به دو دلیل این را می‌گویم. دلیل نخست این است که نقره فلزی است که مصرف صنعتی دارد. به این معنا که مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. نقره فلزی است که در صنایع الکترونیک به کار می‌رود. نقره در رایانه‌ها به کار می‌رود، همین‌طور در گوشی‌های همراه، تلویزیون و سایر ابزارهایی از این قبیل. تخمین زده می‌شود که ۹۵ درصد از نقره‌ی موجود در جهان هم اکنون به مصرف رسیده است و در حال کمیاب شدن است. طلا متفاوت است. تخمین زده می‌شود ۹۵ درصد از کل طلایی که تاکنون کشف شده هنوز در دسترس است. طلا به جای این‌که مثل نقره به مصرف برسد، اندوخته می‌شود. این امر از بسیاری لحاظ موجب می‌شود نقره ارزشمندتر از طلا شود.

دلیل دوم این است که نقره فلزی قیمتی و نوعی پول است. همچنان که قیمت خرید دلار کاهش پیدا می‌کند، تعداد بیشتری از افراد در صدد یافتن هر چیزی خواهند بود که نماینده‌ی پول واقعی باشد یا دست کم ارزش خود را حفظ نماید. هم اکنون که مشغول نوشتن این مطالب هستم، نقره در مقایسه با طلا بسیار ارزان است. قیمت هر اونس نقره حدود ۱۳

دلار است، در حالی که قیمت هر اونس طلا حدود ۶۰۰ دلار است. در طول تاریخ، قیمت طلا فقط ۱۴ برابر قیمت نقره بوده است، به این معنا که اگر قیمت هر اونس نقره ۱۰ دلار بود، طلا به قیمت هر اونس ۱۴۰ دلار معامله می‌شد. با قیمت‌های امروز، طلا و نقره با ضریب نابرابری ۵۰ معامله می‌شوند. از نظر من، با توجه به روندهای تاریخی و این حقیقت که نقره فلزی مصرفی است، شانس بیشتری دارد که قیمتش افزایش یابد.

حدود یک سال قبل، بسیاری از بورس‌های سهام، اقدام به تشکیل نوعی صندوق سرمایه‌گذاری کردند که قابل معامله در بورس بود و به آن دسته از سرمایه‌گذاران نقره که نمی‌خواستند سکه‌ها و شمش‌های نقره را اندوخته کنند یا در سهام معدن نقره سرمایه‌گذاری کنند، این امکان را می‌داد که دارایی خود را در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری نمایند. این صندوق‌ها، سرمایه‌گذاری در نقره را برای سرمایه‌گذاران آسان‌تر کردند. صندوق سرمایه‌گذاری در نقره، چیزی است شبیه به پول قدیمی ایالات متحده، تکه‌ای کاغذ که پشتوانه‌ی آن نقره است و اصطلاحاً گواهینامه‌ی مالکیت نقره نامیده می‌شود. تفاوت در این‌جاست که صندوق سرمایه‌گذاری نقره که قابل معامله در بورس است، می‌تواند همراه با نوسانات جهانی قیمت نقره بالا و پایین برود. به نظر من، اضافه شدن صندوق‌های سرمایه‌گذاری نقره، به این معناست که جهان آماده می‌شود، هم‌زمان با کاسته شدن از قدرت خرید ارزهای جهان، هر چه بیشتر به اندوختن نقره بپردازد.

مصرفی و ارزشمند بودن فلز نقره آن را به فرصت سرمایه‌گذاری این دهه بدل می‌سازد. بنا به گزارش‌ها، کمتر از ۳۰۰ میلیون اونس نقره در کره زمین باقی مانده است. این بدان معناست که ممکن است منابع نقره در جهان تا سال ۲۰۲۰ به پایان برسد. به همین دلیل معدودی از علاقمندان نقره احساس می‌کنند طی چند سال آتی قیمت نقره به قیمت طلا برسد. من فکر نمی‌کنم قیمت آن تا این حد بالا برود. اما، بنا به روندهای عرضه و تقاضا، فکر می‌کنم، نقره فرصتی است که یک‌بار در زندگی رخ می دهد. امروز قیمت آن ارزان است، سرمایه‌گذاری بی خطری که هر کسی در جهان غرب می‌تواند از عهده‌اش برآید. به همین دلیل است که من روندهای بازار را پیگیری می‌کنم و هرگاه قیمت نقره در بازار کاهش می‌یابد، اقدام به خرید آن می‌کنم. البته ممکن است نظر من اشتباه باشد، لذا بهتر است شما نیز در این زمینه تحقیق کنید و پیش از سرمایه‌گذاری در این روند، اطلاعات خود را در این

زمینه گردآوری نمایید.

روندهای مسکن. یکی از دلایل قیمت بالای کالاها این است که جهان نیازمند و خواستار مسکن بیشتری است. به عنوان مثال، تقاضا برای بتن در چین موجب کمبود بتن در ایالات متحده شد، چون قیمت آن سر به فلک کشید.

یکی از علل علاقه‌ی من به سرمایه‌گذاری در خانه‌های آپارتمانی، این است که مردم، اعم از پولدار یا فقیر حاضرند برای این‌که سقفی بالای سرشان باشد پول بدهند. در آمریکا، انتظار می‌رود طی دو دهه‌ی آتی، شمار جمعیت از ۳۰۰ میلیون نفر به ۴۰۰ میلیون نفر افزایش یابد. لذا، به باور من قیمت مسکن همچنان روند صعودی خود را حفظ خواهد کرد.

به نظر من با گران‌تر شدن خانه و دشوارتر شدن خرید آن و از طرفی، کاهش میزان حقوق دریافتی، افراد بیشتری به اجاره‌نشینی روی خواهند آورد. یکی از دلایلی که من و کیم در دوران رکود مسکن در ۹ آگوست سال ۲۰۰۷ ترسی به دل نداشتیم این بود که گردش نقدینگی ما از طریق اجاره دادن املاک‌مان تأمین می‌شود. ما املاک را نمی‌فروشیم. افرادی که برای سودهای سرمایه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنند، کسانی هستند که املاک را به قصد فروش، می‌خرند.

وقتی بازار وام بدون پشتوانه سقوط کرد، فروشندگان دچار وحشت شدند. کسانی که برای گردش نقدینگی سرمایه‌گذاری کرده بودند، یا به عبارتی ملک خود را به دیگران اجاره داده بودند، وحشتی نداشتند. در حقیقت، این وضعیت فرصتی را پیش روی آنها قرار می‌داد. در بازارهای کساد، تعداد اجاره‌کنندگان از خریداران بیشتر است، لذا هنگام سقوط بازار، معمولاً مالک‌ها سود می‌برند، نه فروشنده‌ها.

زن کهنسالی که فوفل می‌جوید و طلا می‌فروخت، می‌دانست این فضای ترس و وحشت او را ثروتمند خواهد کرد. روند بازار دوست او بود. کسانی که ملک خود را اجاره می‌دهند می‌دانند که روند بازار دوست آنهاست. اما ممکن است روندهای بازار به زیان کسانی باشد که ملک خود را می‌فروشند یا پیش‌بینی می‌کنند که بر ارزش ملک‌شان افزوده خواهد شد. قیمت ملک آنها به جای این‌که بالا برود، احتمالاً پایین می‌آید یا این‌که ثابت می‌ماند. دوران رونق فروشندگان سرآمده و اکنون اوضاع به نفع مالک‌هاست.

جمعیت‌شناسی، مبنای سرمایه‌گذاری است

جمعیت‌شناسی، منبع بسیار ارزشمندی از اطلاعات است. همان‌طور که می‌گویند: «جمعیت‌شناسی مبنای سرمایه‌گذاری است.» به عبارت دیگر، کافیست به مردم نگاه کنید، همان‌طور که من در ویتنام چنین کردم، تا بدانید باید در چه عرصه‌ای سرمایه‌گذاری کنید. زمانی که فهمیدم، هرگاه مردم دچار وحشت باشند، با پول خود اقدام به خرید کالا می‌کنند، برای پایه‌گذاری نظریاتم در خصوص روندها، به اطلاعات بسیار ارزشمندی دست یافتم. وقتی قیمت هر اونس طلا به کمتر از ۴۰۰ دلار رسید، شروع کردم به خرید اندکی طلا و وقتی قیمت هر اونس طلا به ۲۷۵ دلار رسید، مقدار زیادی طلا خریدم. پس از آن بود که قیمت طلا دوباره روند صعودی پیدا کرد. به عبارت دیگر، من روند نزولی را دنبال کردم و وقتی این روند معکوس شد، مقدار زیادی طلا خریدم. یکی از دلایل علاقه‌ی من به طلا و نقره این است که همیشه در بازار خرید و فروش می‌شوند. قیمت آنها تقریباً سیال است، و اگر به پول نقد نیاز پیدا کنم، می‌توانم به سرعت آنها را نقد کنم.

نقدینگی کمتر، اطلاعات بیشتر

روند حاکم بر املاک، حجم بالایی از نسل پر زاد و ولد است که دوران بازنشستگی خود را در آریزونا و نوادا[1] سپری می‌کنند. به همین دلیل من در این ایالت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنم. از آن‌جا که بسیاری از ساکنین دترویت شغل‌های‌شان را از دست داده‌اند، آن ایالت را ترک می‌گویند و همین امر موجب کاهش قیمت خانه و اجاره‌بها در دترویت می‌شود. سالیان زیادی باید بگذرد تا این روند تغییر پیدا کند. از آن‌جا که املاک، نسبت به طلا، نقره و سهام، قابلیت نقد شدن خیلی کمتری دارند، در خصوص روندهای بازار املاک نیاز به آگاهی خیلی بیشتری دارم.

پس از ۹ آگوست سال ۲۰۰۷، بسیاری از مالکان خانه، دلال‌ها، و بساز بفروش‌های مسکن که آپارتمان‌هایی با قیمت‌های خیلی بالا خریده‌اند، اکنون به دشواری می‌توانند آنها را مجدداً به پول نقد تبدیل کنند. بسیاری از آنان به جای این‌که املاکشان را بفروشند و سرمایه‌ی خود را خارج کنند، تنها کاری که می‌توانند انجام دهند این است که دست روی

1. Arizona, Nevada

دست بگذارند و با ناامیدی شاهد کم ارزش شدن هرچه بیشتر املاک‌شان باشند. نکته‌ی این درس این است: هرقدر نقدینگی شما در سرمایه‌گذاری کمتر باشد، نیاز شما به اطلاعات پیرامون روندهای بازار بیشتر است. بسیاری از افرادی که املاک گران‌قیمت خریدند، امروز مجبورند ارزان بفروشند. سرمایه‌گذار زیرک می‌داند چگونه با زیرنظر گرفتن روندها، به قیمت پایین بخرد و به قیمت بالا بفروشد.

مرغ شکاری دنیای پول

هربار که جرثقیل‌های ساختمانی بساز و بفروش‌ها را برفراز آپارتمان‌های بلند می‌بینم، متوجه می‌شوم که پایان این روند نزدیک است. هرگاه جرثقیل‌های ساخت و ساز را ببینید که مثل مرغ‌های شکاری تا خط افق کشیده شده‌اند، می‌فهمید که این روند صعودی رو به افول است. به این معنا که منحنی به اوج خود رسیده است و معمولاً به هیچ کجا جز پایین نخواهد رفت. بار دیگر که بیش از دو جرثقیل ساخت‌وساز را بر فراز ساختمان‌ها می‌بینید، شروع کنید به فروختن هر ملکی که آن را نمی‌خواهید.

تاریخ و چرخه‌ها

استدلال نهایی در خصوص روندها، اهمیت تاریخ و چرخه‌هاست. من در خلال جان سالم به در بردن از بسیاری فراز و نشیب‌های بازار، درس‌های زیادی از تاریخ گرفته‌ام. به نظر من یکی از روندهای اقتصادی تاریخ، ارزش توجه کردن را دارد. این روند، چرخه‌ی بیست ساله سهام و کالاهاست. من به عنوان کسی که برای یک شرکت نفتی کشتیرانی کار کرده‌ام و در جست‌وجوی طلا با هلیکوپتر پرواز کرده‌ام، در این خصوص کنجکاو شدم که چرا با پایین آمدن قیمت سهام، قیمت کالاها بالا می‌رفت. چند سال قبل، کتابی تحت عنوان کالاهای داغ، به دستم رسید که مؤلف آن جیم راجرز[1]، یکی از نویسندگان محبوبم در زمینه‌ی موضوعات پولی بود. راجرز این نکته را کشف کرد که طی روندی بیست ساله قیمت سهام هم‌زمان با افزایش قیمت اجناس، کاهش یافته بود.

به عنوان مثال، از سال ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰، درست همان دورانی که من در آن فعالیت

1. Jim Rogers/Hot Commodities

می‌کردم، قیمت کالاهایی هم‌چون نفت و طلا در حال افزایش بود. در سال ۱۹۸۰، بلافاصله پس از آغاز روند صعودی قیمت سهام، قیمت نفت، طلا، نقره و ملک رو به کاهش گذاشت. بین سال‌های ۱۹۸۰ و ۲۰۰۰، بازار سهام بهترین عرصه‌ی فعالیت بود و نفت، طلا و نقره بازار بی رونقی داشتند. وقتی بازار کالا در حال رکود بود، من تا جایی که می‌توانستم نفت، طلا، نقره و ملک می‌خریدم. طبق برنامه در سال ۲۰۰۰، در زمان اوج ترقی شرکت‌های اینترنتی، قیمت‌های سهام تنزل یافت و قیمت‌های اجناس دوباره رو به افزایش نهاد. اگر تاریخ تکرار شود، بدان معناست که در سال ۲۰۲۰، قیمت کالاها کاهش خواهد یافت و بازار سهام دوباره رونق خواهد گرفت.

بدیهی است من گوی بلورین ندارم. اما به نظر می‌رسد که تاریخ تکرار می‌شود و سن و سال من به قدری هست که تاکنون شاهد برخی رخدادهای تکراری بوده باشم. اگر می‌خواهید بدانید یک سرمایه‌گذار بین‌المللی هم‌چون جیم راجرز چگونه روندها را تجزیه و تحلیل می‌کند، توصیه می‌کنم کتاب *کالاهای داغ* یا هر کتاب دیگری از این نویسنده را مطالعه کنید. او سرمایه‌گذار و نویسنده‌ای باهوش است که روندها را به طرز موشکافانه‌ای مورد مشاهده قرار می‌دهد.

در پایان

سرانجام این‌که، دارایی شما را ثروتمند نمی‌کند. این اطلاعات است که شما را ثروتمند... یا فقیر می‌کند. به عنوان مثال، اگر من در سال ۱۹۷۹، طلا را به قیمت هر اونس ۸۰۰ دلار خریده بودم، تا همین امروز منتظر بازگشت پولم بودم. با توجه به این‌که قدرت خرید دلار تا چه میزان کاهش یافته است، می‌توان گفت باید حتی امروز، آن‌قدر صبر می‌کردم تا قیمت طلا به هر اونس ۱۵۰۰ دلار برسد تا بشکنند.

این امر در خصوص هر نوع دارایی صدق می‌کند. به عنوان مثال، در عرصه‌ی املاک، اغلب سرمایه‌گذاران به دلیل عدم برخورداری از اطلاعات و هوش کافی زیان می‌کنند. از همین‌رو، وقتی کسی از من می‌پرسد: «آیا سرمایه‌گذاری در املاک خوب است؟» در پاسخ می‌گویم: «نمی‌دانم. آیا شما سرمایه‌گذار خوبی هستید؟»

شکست اغلب کسب و کارها، بیشتر ناشی از نبود اطلاعات کاری لازم و هوش کافی

است تا نداشتن پول. وقتی مردم از من می‌پرسند: «من ایده‌ی خوبی برای یک کسب‌وکار جدید دارم، و به دنبال مقداری پول هستم، آیا شما به سرمایه‌گذاری در شرکت جدید من علاقه‌ای دارید؟» پاسخ من این است: «نمی‌دانم. شما تاکنون چند کسب‌وکار موفق را بنا نهاده‌اید؟»

بعدها فهمیدم، داوطلب شدن برای جنگ در ویتنام، یکی از هوشمندانه‌ترین اقدامات زندگیم بود. اگر داوطلب نشده بودم، هرگز با آن پیرزنی که فوفل می‌جوید آشنا نمی‌شدم. آن روز، در حالی که پشت صفوف دشمن ایستاده بودم، او به من درس بسیار مهمی آموخت. او برنده شد، چون می‌دانست *قیمت طلا* هیچ ارتباطی با *ارزش طلا* نداشت. او با درک این ارزش، می‌فهمید که چرا مردم مبادرت به خرید طلا می‌کنند و چرا طلا برای‌شان مهم است. آن روز یاد گرفتم این دارایی نیست که شما را ثروتمند می‌کند، بلکه اطلاعات و هوش است که شما را ثروتمند می‌کند. اگر من بتوانم از سرمایه‌گذاری در طلا که پول واقعی است، زیان کنم، پس می‌توانم در هر عرصه‌ی سرمایه‌گذاری زیان کنم. آن روز قسم خوردم که باهوش‌تر شوم، چون آن پیرزن به من آموخت که اطلاعات و هوش مرا ثروتمند می‌کند... نه طلا.

فصل ۸:

یکپارچگی پول

«یکپارچگی» واژه‌ی جالبی است. من شنیده‌ام که به طرق بسیار متفاوت و در مفاهیم متفاوتی بکار رفته است. به باور من، این یکی از واژه‌هایی است که بیش از سایر واژه‌ها مورد کاربرد نادرست، گیج‌کننده و هم‌چنین مورد سوءاستفاده قرار گرفته است. «او هیچ یکپارچگی ندارد،» یا «اگر آنها یکپارچگی داشتند، موفق‌تر بودند.» ممکن است فردی دیگر بگوید: «این خانه از طراحی یکپارچه برخوردار است.» پیش از بحث در خصوص یکپارچگی پول، فکر می‌کنم بهتر است تعریف خودم را از «یکپارچگی» شرح دهم.

فرهنگ لغت وبستر، برای واژه‌ی «یکپارچگی» سه تعریف ارائه می‌دهد که عبارتند از:

۱. *کمال*: وضعیتی بی کم و کاست.
۲. *فسادناپذیری*: پایبندی استوار به اصول به ویژه اخلاقی یا ارزش‌های هنری.
۳. *کامل بودن*: کیفیت یا حالتی از کامل بودن یا مجزا نبودن.

یکپارچگی در اتومبیل

هر سه تعریف فوق برای بحث در خصوص پول و یکپارچگی ضرورت دارند. برای روشن شدن بهتر این مطلب، از مثال یکپارچگی در اتومبیل استفاده می‌کنم. یک اتومبیل از سیستم‌هایی تشکیل شده است، از جمله: سیستم ترمز، سیستم سوخت، سیستم برق، سیستم هیدرولیک و غیره. در صورتی که این سیستم‌ها به صورت یکپارچه کار نکنند، اتومبیل قادر به حرکت نخواهد بود، یا به عبارتی در وضعیت درست قرار نخواهد داشت. به طور مثال، اگر سیستم سوخت معیوب باشد، اتومبیل به‌طور کلی متوقف می‌شود. یکپارچگی اتومبیل آسیب دیده و از هم گسیخته است. اتومبیل فاقد تمامیت و یکپارچگی است.

یکپارچگی سلامتی و ثروت

بدن انسان، نمونه‌ی دیگری از این دست است. برخی از سیستم‌های بدن عبارتند از سیستم

گردش خون، سیستم تنفسی، سیستم عصبی، سیستم اسکلتی ، سیستم گوارشی و غیره. چنان‌چه در یکپارچگی سیستم‌های بدن انسان خدشه‌ای بوجود آید، مثلاً به دلیل لخته شدن سرخرگ‌ها معیوب شود، سلامتی کاهش پیدا می‌کند و خیلی زود فرد دچار بیماری یا مرگ می‌شود.

درست همان‌طور که ممکن است سلامت انسان در اثر فقدان واقعی یکپارچگی به خطر بیفتد، ثروت نیز ممکن است به‌واسطه‌ی نبود یکپارچگی خدشه‌دار شود. علائم و نشانه‌های نبود یکپارچگی مالی، نه بیماری یا مرگ ناشی از وجود مشکل در یکپارچگی جسمانی، بلکه درآمد پایین، مالیات‌های سنگین، هزینه‌های زیاد، بدهی زیاد، ورشکستگی، ضبط اموال، افزایش جرم و جنایت، خشونت، غم و ناامیدی است.

در بخش‌های قبلی، پنج ضریب هوش مالی متفاوت را نام بردم. بار دیگر آنها را تکرار می‌کنم:

ضریب هوش مالی شماره ۱: کسب پول بیشتر.
ضریب هوش مالی شماره ۲: حفاظت از پول.
ضریب هوش مالی شماره ۳: بودجه بندی پول.
ضریب هوش مالی شماره ۴: اهرم ساختن از پول.
هوشبهر مالی شماره ۵: ارتقاء دانش مالی

چنان‌چه فردی بخواهد ثروتمند شود، ثروتمند بماند و ثروتش را برای نسل‌های دیگر به ارث بگذارد، داشتن یکپارچگی مالی برایش الزام‌آور خواهد بود. نداشتن حتی یکی از این پنج هوش مالی، مثل کسی است که نمی‌داند چگونه با اتومبیلی که پدال ترمز ندارد و به جای بنزین آب توی باکش ریخته شده است، رانندگی کند.

وقتی فردی دچار مشکل مالی است، باید بدانیم یک یا تعداد بیشتری از ضریب هوش‌های مالی او معیوب است و لذا در زمینه‌ی مالی فاقد یکپارچگی و کمال است. به عنوان مثال، یکی از دوستانم مدیر کسب و کاری کوچک است و درآمد خیلی زیادی دارد. مشکل او این است که در مقابل مالیات‌ها هیچ سپر دفاعی ندارد، علاوه بر آن بودجه‌بندی خوبی ندارد، و با بی ارادگی پول‌هایش را برای خرید لباس و رفتن به تعطیلات هزینه می‌کند. اهرم مالی او خانه‌ای بزرگ است، چون فکر می‌کند قیمت املاک فقط روند صعودی دارد. او در خصوص

مسائل مالی به توصیه همسر و مشاور مالی خود عمل می‌کند. همسر او مرد خیلی خوبی است، اما او نیز هم‌چون همسرش، مشکلاتی مشابه را با تمام پنج ضریب هوش مالی‌اش دارد. آنها آدم‌های خوبی هستند، تحصیل‌کرده، درستکار، دارای اعتقادات مذهبی و سخت‌کوش. آنها از زندگی خود لذت می‌برند و فرزندانشان را بزرگ می‌کنند. مشکل آنها فقدان یکپارچگی مالی است. نبود یکپارچگی مالی آنها وقتی خودش را نشان می‌دهد که مجبور می‌شوند برای پرداخت بدهی کارت اعتباری، تأمین هزینه‌ی دانشگاه سه فرزندشان و داشتن پول کافی برای دوران بازنشستگی، از طریق گرو گذاشتن حق مالکیت خانه‌ی خود وام بگیرند.

مشکل اینجاست که آنها فکر نمی‌کنند مشکلی دارند. هر روز صبح از خواب بیدار می‌شوند، فرزندان‌شان را راهی مدرسه می‌کنند و خودشان سر کار می‌روند. در پایان روز کاری به خانه برمی‌گردند، با فرزندان‌شان بازی می‌کنند، به آنها در انجام تکالیف‌شان کمک می‌کنند، کمی تلویزیون تماشا می‌کنند و سپس به رختخواب می‌روند. آنها می‌دانند مشکلی وجود دارد، اما ترجیح می‌دهند به ماهیت آن پی نبرند با این امید که چیزی تغییر خواهد کرد.

کارت گزارش مالی

دوستان من، مثل اغلب افراد صورت‌های مالی شخصی ندارند. آنها نمی‌دانند صورت‌های مالی چه هستند و به چه علت حائز اهمیت هستند. دوستان من، درست مثل اغلب فارغ‌التحصیل‌ها، دانشگاه را ترک می‌کنند بدون این‌که فرق بین یک تقاضای اعتبار، امتیاز اعتبار و صورت مالی را بدانند. اما، آنها بدون صورت مالی شخصی نمی‌دانند به لحاظ مالی در چه جایگاهی هستند، چه اشتباهاتی دارند و در کدام بخش از عملکردهایشان ممکن است فاقد یکپارچگی مالی باشند. بدون داشتن یک صورت مالی و پنج ضریب هوش مالی، دانستن این‌که چه بخش از کارهای‌مان نادرست است و نیاز به اصلاح دارد، دشوار خواهد بود.

به عقیده‌ی من، نبود یکپارچگی از همین جا آغاز می‌شود. این معضلی است که در سیستم مدرسه‌ی ما و با ضریب هوش مالی شماره ۵: ارتقاء دانش مالی شروع می‌شود. در سال ۱۹۷۴، وقتی صاحبان شرکت‌ها کارکنان را ملزم به سرمایه‌گذاری جهت دوران بازنشستگی کردند، سیستم مدارس می‌بایست دانش مالی را به برنامه‌های درسی می‌افزود یا در راستای بهبود آن اقدام می‌کرد. نبود آموزش مالی در مدارس ما، مساوی است با ارسال

امواج شوک‌آور به یکپارچگی مالی جهان.

بازتابی از یکپارچگی مالی

به گفته‌ی پدر پولدارم: «بانکدارم هرگز از من گزارش مالی نخواست.» دلیل این‌که بانکدارها از مشتریان خود گزارش مالی علمی نمی‌خواهند، این است که آنها به دنبال هوش مالی هستند، نه هوش علمی. به همین دلیل است که آنها از مشتری خود صورت مالی می‌خواهند. صورت مالی، بازتابی است از یکپارچگی مالی شما. صورت مالی، معادل کارت گزارش مالی شماست.

بانکدارها به دنبال پاسخ‌هایی هستند که به پنج هوش مالی مربوط می‌شوند. بدیهی است آنها می‌خواهند بدانند افراد باهوش چگونه کسب درآمد می‌کنند، از پول خود حفاظت می‌کنند، بودجه‌بندی می‌کنند، از اهرم مالی استفاده می‌کنند و از چه معلوماتی برخوردارند. صورت مالی، اطلاعات مورد نیاز بانک را به آنها می‌دهد.

فقدان یکپارچگی مالی

چنانچه فردی فاقد یکپارچگی مالی باشد ـ به این معنا که به شدت بدهکار باشد، بودجه‌بندی خوبی نداشته باشد، بیش از درآمدش خرج کند، اموالش توقیف شود و یا ورشکسته شود ـ از نظر بانک مشتری مناسبی نخواهد بود. در این‌جا موضوع *یکپارچگی حرفه‌ای* مطرح است.

با سقوط بازارهای اعتباری در سال ۲۰۰۷، معلوم شد که اعتبار، بانکداری و موقعیت‌های سرمایه‌گذاری فاقد وحدت و یکپارچگی مالی بوده‌اند. حرص و طمع جای وام‌های موجه را گرفته بود. رشد و توسعه‌ی اقتصاد تنها از طریق وام و اعتبار میسر نمی‌گردد. وقتی نظام آموزش نمی‌تواند مطالب چندانی در رابطه با پول بیاموزد و هوش مالی را در مدارس گسترش دهد، بزرگسالانی را به جامعه تحویل خواهد داد که مهیای مدینه‌ی فاضله‌ی ما نیستند. میلیاردها نفر در سرتاسر سیاره‌ی ما فاقد صورت مالی شخصی هستند، قادر به خواندن یک صورت مالی شرکتی نیستند و از وضعیت مالی کشور خود بی‌اطلاعند. وضعیتی که محصول شکست در یکپارچگی تحصیلی است.

ارزش ذاتی[1]

وارن بافت، به صورت متنوع سرمایه‌گذاری نمی‌کند. او بـه دنبـال شـرکتی مـی‌گـردد کـه دارای ارزش ذاتی باشد، شرکتی با یکپارچگی مالی. او می‌خواهد بدانـد آیـا شـرکت مـذکور دارای پـنج هوش مالی هست یا نه. به بیان بسیار ساده، وارن بافت می‌خواهد به پرسش‌های زیر پاسخ دهد:

۱. آیا شرکت مزبور می‌تواند درآمد بیشتری ایجاد کند؟
۲. آیا شرکت مزبور موقعیتی حمایت شونده دارد؟
۳. آیا این شرکت پول و منابع خود را به خوبی بودجه‌بندی می‌کند؟
۴. آیا این شرکت می‌تواند با استفاده از اهرم توسعه پیدا کند؟
۵. آیا شرکت موردنظر تحت مدیریت گروهی از افراد باهوش و مطلع قرار دارد؟

مفاهیم حتی ساده‌تر ارزش ذاتی عبارتند از:

۱. موقعیت خوب. به این معنا که شرکت مزبور، دارای شایستگی درونـی اسـت، عـاملی که موجب می‌شود در شرایط خوب و نیز نامساعد درآمدزایی داشته باشد. شرکت کوکاکولا این مشخصه را دارد. مردم همیشه آب شـیرین شـده را خواهنـد نوشـید، هرچنـد کـه آب خـالص برای‌شان بهتر باشد.

یکی از مزیت‌های مهم کوکاکولا، نشان تجاری آن است که تحت حمایـت قـانونی قـرار دارد. شاید ضریب هوش مالی شماره ۲: *حفاظت از پول* را به خاطر بیاورید. در این مـورد، وارن به این محصول علاقه دارد زیرا تحت یک نشان تجاری و دارای حمایت قانونی است و صـرفاً یک کالا نیست. یک نشان تجاری معروف که تحت حمایت قانونی است و در برابر غـارتگران اقتصادی از آن دفاع می‌شود، بر ارزش ذاتی کوکاکولا می‌افزاید.

نشان تجاری ریچ‌دد، در هر کشوری که مـا در آن فعالیـت تجـاری داشـته باشـیم، مـورد حمایت قانونی قرار دارد. برند بودن، به شرکت من ارزش ذاتیِ بیشتری مـی‌دهـد. بسـیاری از نویسندگان کتاب می‌نویسند، اما نمی‌توانند یک نشان تجاری بسازند. همان‌طور که مـی‌دانیـد، هری پاتر یک برند عظیم است. همین‌طور دونالد ترامپ. اگـر شـما برنـد نباشـید، پـس کـالا

---

۱. Intrinsic Value : ارزشی که از دیدگاه یک سرمایه‌گذار، واقعاً مستحق یک دارایی یا شیء مادی است. این ارزش ممکن است با ارزش دفتری یا قیمت جاری بازار آن و یا هر دو ارزش مذکور متفاوت باشد.

هستید. برندها از ارزش ذاتی بیشتری برخوردارند و هر برند باید به منظور حفظ این ارزش، نسبت به شعار و مشتریانش صادقانه عمل کند.

چند سال قبل، مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک معروفی با من تماس گرفت و از من پرسید آیا حاضرم از صندوق آنها حمایت کنم. گرچه حق‌الزحمه‌ای که بابت این کار به من می‌داد بسیار چشم‌گیر بود، اما من این پیشنهاد را رد کردم. من فکر کردم، حمایت از یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، نمی‌تواند برای برند ریچ‌دد کار درستی باشد. از نظر من این می‌توانست نشان دهنده‌ی فقدان یکپارچگی باشد و چه بسا از ارزش ذاتی برند ریچ‌دد بکاهد. به‌علاوه، نمی‌توانستم این کار را با ظاهری بی‌تفاوت انجام دهم.

۲. اهرم. این عاملی است که صاحبان شرکت‌های کوچک را از صاحبان شرکت‌های بزرگ مجزا می‌سازد. به عنوان مثال، اگر من یک پزشک باشم، چنان‌چه بیمارانم فقط برای ویزیت شدن نزدم بیایند، به سختی می‌توانم بر ارزش خود بیفزایم. اما اگر همان پزشک شیوه‌ی درمانی یا دارویی جدید را ابداع کند، آن‌گاه هوش پزشکی او از طریق یک محصول افزایش می‌یابد.

جهان مملو ازصاحبان شرکت‌ها و افراد حرفه‌ای است که قادر نیستند بر ارزش خود بیفزایند چون محصول محور هستند. اغلب کارمندان در این گروه قرار می‌گیرند. آنها نمی‌دانند چگونه خدمات خود را ارتقاء دهند و در ازای زمانی که صرف می‌کنند پول بگیرند.

اغلب ما نوازندگانی را می‌شناسیم که سخت کار می‌کنند اما پول زیادی درنمی‌آورند، صرفاً به این دلیل که نمی‌توانند استعدادهای خود را رشد دهند. در سرتاسر جهان، بسیاری از نوازندگان یک سی‌دی از آثار خود تهیه می‌کنند که نوعی اهرم به شمار می‌رود، اما نمی‌توانند در راستای توزیع و فروش آن فعالیتی صورت دهند. به همین دلیل است که برنامه‌های آماتوری همچون امریکن آیدل[1] از چنین محبوبیتی برخوردارند. کسانی که فکر می‌کنند می‌توانند آواز بخوانند، می‌خواهند از اهرم تلویزیون ملی استفاده کنند، ولو این‌که سیمون[2] آنها را مورد نقد قرار دهد.

۳. بسط‌پذیری. هرگاه وارن بافت به این نتیجه برسد که یک محصول یا شرکت قابلیت ارتقاء دارد، پرسش بعدی که می‌خواهد پاسخش را بداند این است: «این ارتقاء تا چه حدی

1. American Idol
2. Simon

می‌تواند گسترش یابد؟» وارن بافت می‌گوید: «هربار که کسی در جهان یک کوکاکولا می‌نوشد، کمی پول به جیب من می‌رود.»

وقتی کتاب *پدر پولدار پدر بی پول* را نوشتم، این کتاب اهرم رشد من بود. اکنون، به جای این‌که خودِ من تدریس کنم، کتاب و بازی‌هایم کار تدریس را انجام می‌دهند. کار بعدی، بسط دادن این محصول به کشورهای مختلف از طریق چاپ کتاب‌ها و بازی‌ها به زبان‌های متفاوت بود. این کار به‌واسطه‌ی اعطای مجوز نشر محصولات ریچ‌دد به شرکت‌هایی در بخش‌های متفاوت دنیا انجام شد. به این ترتیب، اکنون به جای این‌که شرکت خودم کار چاپ، انبارداری و پخش محصولاتم را انجام دهد، ناشرانی در ۱۰۹ کشور، مسؤولیت این کار را به عهده دارند. این نمونه‌ی من از *اهرم* و سپس *بسط‌پذیری* است.

۴. *پیش‌بینی پذیری*. وارن بافت می‌خواهد بداند درآمد یک کسب و کار تا چه حد قابل پیش‌بینی است. او خواستار فراز و نشیب در درآمد نیست. او می‌خواهد از مساعد بودن کار و این‌که درآمد آن مثل گردش عقربه‌های ساعت جریان خواهد داشت، مطلع گردد.

یکی از دلایل علاقه‌ی من به مجتمع آپارتمانی‌ام این است که تحت هر شرایطی اعم از بد یا خوب، جریان پول برقرار است. من نگران بالا یا پایین رفتن قیمت املاک نیستم. من می‌خواهم طی شبانه‌روز و روزهای هفته از سرتاسر جهان و نیز از محل مجتمع‌های آپارتمانی‌ام درآمد کسب کنم.

به همین دلیل است که وارن بافت تمایلی به سرمایه‌گذاری متنوع ندارد. در عوض او روی ارزش ذاتی یک شرکت تمرکز می‌کند. تشخیص ارزش ذاتی، در گرو برخورداری از پنج هوش مالی است. وقتی کسب‌وکاری از ارزش ذاتی برخوردار باشد، به این معناست که از وحدت و یکپارچگی برخوردار است. وقتی کسب‌وکاری دارای یکپارچگی باشد، شانس بهتری دارد که به رغم شرایط متغیر اقتصادی، رشد کند و سودآور باقی بماند.

سرمایه‌گذار حرفه‌ای، پیش از سرمایه‌گذاری در شرکتی، صورت مالی آن را مورد بررسی قرار می‌دهد. سرمایه‌گذار حرفه‌ای به دنبال یکپارچگی کسب‌وکار است. یک سرمایه‌گذار املاک نیز هنگام خرید مجتمع آپارتمانی به همین شکل عمل می‌کند. دانستن نرخ بازده داخلی، ارزش ذاتی بکار رفته در ملک است.

مشکل اغلب مردم باتوجه به فقدان تحصیلات مالی در مدرسه و عدم توانایی برای

خواندن یک صورت مالی، این است که نمی‌دانند شرکت یا ملکی که در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند، دارای یکپارچگی مالی و ارزش ذاتی هست یا نه.

زبان تجارت

وارن بافت می‌گوید: «حسابداری، زبان تجارت است.» اگر با این زبان آشنایی نداشته باشید، به سختی می‌توانید تشخیص بدهید شرکتی دارای یکپارچگی هست یا نه. دلیل این‌که شرکت ریچ‌دد بازی‌های گردش پول را برای بزرگسالان و نیز کودکان تولید می‌کند، این است که ما قویاً باور داریم، داشتن هوش مالی و توانایی سخن گفتن به زبان تجارت، در دنیایی مملو از حرص و طمع و یکپارچگی سؤوال‌برانگیز، امری حیاتی است.

یکپارچگی مالی دولت

دولت‌ها نیز به پنج هوش مالی نیاز دارند. دولت‌ها نیاز دارند پول دربیاورند، از پول خود محافظت کنند، پول خود را بودجه‌بندی کنند، از پول خود اهرم بسازند، و در صدد یافتن بهترین اطلاعات مالی باشند. چنان‌چه دولت کشوری عملکرد یکپارچه داشته باشد، خود و مردمان آن کشور به شکوفایی خواهند رسید. اگر دولت فاقد یکپارچگی باشد، خود و مردمانش همواره با مشکلات مواجه خواهند بود و روز به روز فقیرتر خواهند شد. مالیات‌های بیشتر و بدهی سنگین‌تر دولت ایالت متحده، نشان می‌دهد که این کشور با مشکلات ناشی از عدم یکپارچگی مالی دست به گریبان است.

در سال ۱۹۷۱، وقتی نیکسون نظام پایه‌ی طلا را از سیستم پولی ایالات متحده حذف کرد و جهان را بر آن داشت تا ارز کشور ما را به عنوان ارز ذخیره‌ی جهان بپذیرند، یکپارچگی مالی خود را از دست داد. امروز، به جای این‌که ما ثروتمندترین کشور جهان باشیم، بدهکارترین ملت در سطح جهان هستیم. با این‌که بسیاری از مردم ایالات متحده از جمله خود من، به دلیل تغییر قوانین پول به ثروت هنگفتی دست یافته‌ایم، میلیون‌ها نفر از مردم دچار شکست‌های مالی شده‌اند. شکاف مالی روز به روز وسیع‌تر می‌شود و به برهه‌ی خطرناک می‌رسد.

مشکل آمریکا از هوش مالی شماره ۳: بودجه‌بندی پول، آغاز شد. وقتی ایالات متحده واردات خود را نسبت به صادرات افزایش داد، قوانین پول را تغییر دادیم و به جای این‌که راه حل

هوشمندانه، یعنی حل مشکل را در پیش بگیریم، شروع کردیم به انباشتن تریلیون‌ها دلار بدهی.

با نگاه به هوش مالی شماره ۴، آشکار می‌گردد که دولت ایالات متحده به جای افزایش دادن پول... بدهی را افزایش می‌دهد. امروز، ثروتمندترین مردمان جهان به فقیرترین مردمان جهان بدهکارند. این ثمره‌ی فقدان یکپارچگی است.

ایالات متحده زمانی یکپارچگی مالی خود را از دست داد که از جهان خواست هر یک دلار را «به پشتوانه‌ی اعتماد و اعتبار مطلق» دولت ایالات متحده بپذیرند. هیچ کس دوست ندارد در ایالات متحده سرمایه‌گذاری کند و شاهد کم ارزش شدن دلار باشد. وقتی جهان بخواهد پول خود را پس بگیرد، این هوش مالی شماره ۲، یعنی حفاظت از پول در مقابل شکارچیان مالی است که در بوته‌ی آزمون قرار خواهد گرفت. من فکر می‌کنم ایالات متحده تبدیل به یک غارتگر غول‌آسا خواهد شد که احتمالاً از پرداخت برخی وام‌ها و انجام وعده‌هایی که در حوزه‌های سلامت و تأمین اجتماعی به شهروندان مسن‌تر داده است، قصور خواهد کرد. و جوانان را با تورم و از بین رفتن درآمد کارگران و بالا رفتن مالیات‌ها مواجه خواهد ساخت. به نظر من این مشکل ناشی از فقدان یکپارچگی است.

در حال حاضر، دولت ایالات متحده برای افزایش هوش مالی شماره ۱، یعنی کسب پول بیشتر، به افزایش مالیات‌ها، چاپ پول بیشتر، قرض کردن پول بیشتر، شرکت جستن در جنگی تازه و نپرداختن برخی صورت‌حساب‌ها خواهد پرداخت. بدیهی است، این اقدامات، مشکلات مالی خیلی بیشتری را به بار خواهند آورد که اگر از همان ابتدا برطرف شده بودند، اجتناب از آنها امکان‌پذیر بود.

عصر یکپارچگی

تاریخ تکرار می شود. زمانی که دولت‌ها از یکپارچگی پول تخطی کردند، رهبران و معلمان ما به این امر واقف بودند. این رخدادی است که قبلاً اتفاق افتاده است. کوپرنیک[1] در سال ۱۵۱۷ نوشت: «تورم یکی از بلایایی است که امپراطوری‌ها را تضعیف می‌کند.» در سال ۱۷۷۶، آدام

---

۱. Nicolaus Copernicus: (۱۵۴۳-۱۴۷۳) ستاره‌شناس، ریاضیدان و اقتصاددان لهستانی که نظریه خورشید مرکزی منظومه شمسی را بسط داد و به صورت علمی درآورد. وی پس از سال‌ها مطالعه و رصد اجرام آسمانی به این نتیجه رسید که بر خلاف تصور پیشینیان زمین در مرکز کائنات قرار ندارد بلکه این خورشید است که در مرکز منظومه شمسی است و سایر سیارات از جمله زمین به دور آن در حال گردشند.

اسمیت گفت[۱]: « تورم مهلک‌ترین ضربه‌ها را به دارایی و بهروزی مردم وارد می‌سازد.» هشدار اسمیت مدتی بعد در آلمان به حقیقت پیوست، وقتی در پی از بین رفتن یکپارچگی ارز دولت وایمار[۲]، هیتلر به قدرت رسید.

تنها دلیل این‌که ایالات متحده و مردم جهان تفاوت بین پول و ارز را درک نمی‌کنند، این است که نظام‌های آموزشی ما فاقد یکپارچگی آموزشی هستند و لذا نمی‌توانند انسان‌هایی با سواد مالی را پرورش دهند.

من شخصاً معتقدم، مردم ما و تمام جهان، همگی به سمت یک طوفان تمام عیار حرکت می‌کنیم. من فکر می‌کنم وقتی به مدت طولانی از مسیر وحدت و یکپارچگی خارج شده باشیم، نیروهای مالی، سیاسی، زیست محیطی و معنوی موجب خواهند شد نوسانات مسیر دیگری را در پیش بگیرند. نمی‌دانم دقیقاً چه اتفاقی رخ خواهد داد. شاید هم اکنون رخ داده باشد.

متأسفانه، ابرثروتمندان (همان کسانی که از وضعیت فعلی بالاترین منفعت را می‌برند)، از این تحول کمترین آسیب را خواهند دید. این بقیه‌ی ما هستیم که نیروهای طبیعت را حس خواهیم کرد و خود را ملزم خواهیم دید که با تمام توان در مقابل این طوفان بایستیم و این افراد فقیر هستند که بیشترین رنج را متحمل خواهند شد.

خبر خوب این است که مشکلات پیش رو ما را باهوش‌تر خواهند کرد، مشروط بر این‌که با شجاعت با آنها روبرو شویم و از آنها طفره نرویم. در دل هر مشکل، گوهری از دانایی نهفته است که موجب می‌شود باهوش‌تر و قوی‌تر شویم و بتوانیم به رغم شرایط اقتصادی، عملکرد بهتری داشته باشیم.

خبر حتی بهتر این است که برخی از دولت‌های ملی شروع کرده‌اند به اجرای دوره‌های آموزش مالی در نظام‌های آموزشی خود. و من پیش‌بینی می‌کنم کشوری که بهترین آموزش مالی را داشته باشد، جهان را به دوران جدیدی از شکوفایی اقتصادی سوق خواهد داد. هر چه نباشد، اکنون در عصر اطلاعات به سر می‌بریم.

---

۱. Adam Smith: (۱۷۹۰-۱۷۲۳) فیلسوف اسکاتلندی که از او به عنوان پیشروی اقتصاد سیاسی و «پدر علم اقتصاد مدرن» یاد می‌شود. وی همچنین از نظریه‌پردازان اصلی نظام سرمایه‌داری مدرن به شمار می‌رود؛ اسمیت ایده‌های خود راجع به اقتصاد را در کتاب خود *ثروت ملل* به تفصیل شرح داده است.

۲. Weimar Republic: به نظام حکومتی آلمان طی سال‌های ۱۹۱۹ تا ۱۹۳۳ میلادی اطلاق می‌شود. جمهوری وایمار در اصل اصطلاحی است که مورخان برای دوره تاریخی حد فاصل پایان جنگ جهانی اول تا روی کار آمدن حکومت نازی‌ها در آلمان ابداع نموده‌اند. نام رسمی این نظام حکومتی، همانند دوره حکومتی پیش از آن، امپراطوری آلمان باقی می‌ماند. جمهوری وایمار اولین تلاش برای ایجاد مردم‌سالاری در آلمان بود که توسط سیاستمداران آلمانی در شهر وایمار مورد اجماع قرار گرفت.

ارزش ذاتی خود را افزایش دهید

در ضمن، کسب آمادگی برای طوفان احتمالی پیش‌رو، برای تک‌تک ما امر مهمی است.

توصیه‌های من به شرح زیر هستند:

۱. به خانه‌ی خود سروسامان بدهید. درست مثل ملوانی که قایقش را برای طوفان آماده می‌کند، قایق مالی خود را طوری آماده کنید که برای دریانوردی مناسب‌تر باشد. به پنج هوش مالی نگاهی بیندازید و از خودتان بپرسید اکنون نیاز دارید روی کدام یک از آنها کار کنید. کدام‌یک از آنها نیازمند فعالیت بیشتری است؟ کدام‌یک از آنها بزرگ‌ترین مشکل شماست؟ روی همان مورد تمرکز کنید و هم اکنون به پرورش آن بپردازید. سعی نکنید هر پنج هوش خود را به یک باره ارتقاء دهید. این کار موجب سرخوردگی‌تان خواهد شد. به باور من خواهید فهمید که تمام پنج هوش با هم مرتبط هستند، لذا با تمرکز روی یکی از آنها در نهایت تمام پنج هوش را ارتقاء خواهید داد. سپس هر روز کمی برای آموختن وقت بگذارید. همیشه به خاطر داشته باشید، هیچ گلف‌بازی یک شبه حرفه‌ای نشد. حتی تایگر وودز[1].

با ارتقاء پنج هوش مالی‌تان، یکپارچگی مالی و ارزش ذاتی خود را افزایش می‌دهید. اگر مطمئن نیستید که چه کار کنید، خواهش می‌کنم بدون ترس یا خجالت کمک بگیرید. در فصل بعدی که در خصوص یافتن نبوغ مالی‌تان است، برای‌تان شرح می‌دهم که خود من چقدر به کمک افراد باهوش تکیه می‌کنم. هیچ کس بی نیاز از کمک نیست.

۲. در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری کنید که ارزش ذاتی دارند. بار دیگر به برخی از معیارهایی که وارن بافت در تعیین ارزش ذاتی یک شرکت به کار می‌برد، بنگرید. سپس به عنوان تمرین، از خودتان بپرسید کدام‌یک از شرکت‌های پیرامون‌تان با این نیازها تطابق دارند. حتی اگر سرمایه‌گذاری نمی‌کنید، این تمرین بسیار خوبی است برای افزایش ضریب هوش مالی‌تان.

ارزش ذاتی املاک

یکی از دلایل علاقمندی من به حوزه‌ی املاک این است که می‌توانم بخش اعظم ارزش

1. Tiger Woods

ذاتی ملک را ببینم، لمس کنم و تحت کنترل قرار دهم. اما همیشه به خاطر بسپارید، بیشتر املاک، سرمایه‌گذاری سودآوری به شمار نمی‌روند. یک تمرین عالی، صرف‌نظر از این‌که پول داشته باشید یا نه، این است که به تعدادی از املاک بنگرید و ارزش ذاتی آنها را تجزیه‌وتحلیل کنید.

یکی از محاسن املاک، برانگیختن خلاقیت ماست. به عنوان مثال، من می‌توانم در راستای تأمین مالی، اصلاحات، یا روش‌هایی برای افزایش ارزش ملک، خلاقیت به خرج دهم. در حالی که انتخاب یک سهام یا خرید سهام صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری، مستلزم خلاقیت چندانی نیست. اما در حوزه‌ی املاک، خلاقیت توأم با یکپارچگی می‌تواند شما را به ثروت خیلی زیاد برساند.

۳. مدخل‌های کشتی را با برزنت بپوشانید. در دانشکده ناوگان بازرگانی ایالات متحده به ما آموختند، وقتی طوفان در شرف وقوع بود، مدخل‌های کشتی را با برزنت بپوشانیم. این به معنای حفاظت از یکپارچگی کشتی است. طی چند سالی که در ناوگان دریایی بودم، این شانس را داشتم که در اقیانوس آرام، در خلال چهار طوفان کشتیرانی کنم. حتی امروز هم می‌توانم امواج غول‌آسا و کوهی از آب را تجسم کنم که کل کشتی را در هم می‌شکند. می‌توانم صدای غژغژ کشتی و کش‌وقوس‌هایش را ببینم، احساس کنم و بشنوم، در حالی که سعی دارد یکپارچگی ساختاری‌اش را حفظ کند و از میان آن موج سهمگین بیرون بیاید. خوشحالم که مهندس‌ها، کشتی خیلی خوبی طراحی کرده بودند و خدمه‌ی کشتی تحت آموزش قرار گرفته بودند و آمادگی مقابله با طوفان‌ها را داشتند.

با پایان عصر صنعتی و سیطره یافتن عصر اطلاعات، بحران شدت می‌گیرد. قیمت نفت بالا می‌رود، قیمت دلار کاهش می‌یابد، چین و هند تولید اتومبیل و هواپیما را آغاز می‌کنند، مشاغل تولیدی ناپدید می‌شوند، شرکت‌ها به آن سوی آب‌ها نقل مکان می‌کنند، نسل پر زاد و ولد انتظار دارند مورد حمایت دولت قرار گیرند، تروریسم رو به ازدیاد است، ما در جنگ‌هایی شرکت می‌کنیم که از عهده‌ی هزینه‌شان برنمی‌آییم، و بدهی‌هایی که باید بازپرداخت شوند، رو به افزایش هستند، مشکلاتی که پیشتر روی هم تلمبار شده و پنهان بودند، اکنون سربرخواهند آورد. در عصر اطلاعات، اطلاعات، هم‌چون پنج هوش مالی مهم‌ترین دارایی‌های شما خواهند بود.

به باور من، یکپارچگی مالی جهان با چنان چالشی روبرو خواهد شد که در طول تاریخ بی‌سابقه است. به نظر من، علت آن، حرص و آز خیلی زیاد، اطلاعات نادرست، و فساد حاکم بر شرکت‌ها، دولت‌ها و مدارس است. به عقیده‌ی من در آگوست سال ۲۰۰۷، وقتی بازارهای اعتباری شکست خوردند، نشانه‌هایی از طوفان پیش رو را لمس کردیم. طوفان هنوز چند سالی با ما فاصله دارد. از این زمان در جهت آمادگی برای بدست گرفتن افسار زندگی‌تان استفاده کنید. شجاع باشید و باهوش شوید، چون وضعیت دارد هیجان‌انگیز می‌شود. موقعیتی عالی حتی برای ثروتمند شدن و باهوش‌تر شدن پیش روی‌تان است. اما باید شجاع باشید، و نبوغ مالی‌تان را توسعه دهید.

فصل ۹ :

پرورش نبوغ مالی

تا وقتی به مدرسه نرفته بودم، نمی‌دانستم که باهوش نیستم. به مدت هفده سال تمام، از دوران کودکستان تا دانشگاه، مدرسه برایم یک کشمکش بود. همیشه لقب دانش‌آموز متوسط را به من می‌دادند. در هر کلاسی که بودم، همیشه تعدادی از دانش‌آموزان از من باهوش‌تر و با استعدادتر بودند و مطالب را سریع‌تر از من یاد می‌گرفتند. مدرسه رفتن برای بچه‌های باهوش آسان به نظر می‌رسید. اما برای من کار شاقی بود. تنها نمره ممتازی که گرفتم در کارگاه نجاری بود، چون عاشق کار کردن با دست‌هایم بودم. من برای پروژه‌ی کلاسم یک کشتی ساختم، در حالی که همکلاسی‌هایم برای مادرشان کاسه‌های سالاد می‌ساختند.

به علاوه، تا زمانی که به مدرسه نرفته بودم نمی‌دانستم که فقیر هستم. وقتی نه سال داشتم، خانواده‌ام به آن سوی شهر نقل مکان کردند و من به مدرسه‌ی بچه پولدارها رفتم. جالب بود که دو مدرسه‌ی ابتدایی درست روبروی هم در دو سوی خیابان بودند. یک سوی خیابان مدرسه‌ی یونیون[1] و سوی دیگر آن مدرسه ریورساید[2] قرار داشت. هر دوی آنها دولتی بودند، یک مدرسه ویژه‌ی ثروتمندان و دیگری مخصوص طبقه‌ی کارگر بود.

در اصل، مدرسه‌ی یونیون، مختص فرزندان کارگران اتحادیه کشت و زرع نیشکر بود. ریورساید، مدرسه‌ی فرزندان مالکان و مدیران مزرعه‌ی نیشکر بود. من به مدرسه‌ی ریورساید می‌رفتم چون خانه‌ی ما بر حسب اتفاق در سمت خیابان مجاور رودخانه بود.

گرچه فقط نه سال داشتم، می‌دانستم سطح زندگی همکلاسی‌هایم در مدرسه‌ی ریورساید بالاتر از خانواده‌ی من بود. بسیاری از همکلاسی‌های ثروتمَندم در ناحیه‌ای مجزا زندگی می‌کردند که با یک پل به آن سوی رودخانه وصل می‌شد. هربار که از آن پل عبور می‌کردم تا با دوستانم بازی کنم، می‌دانستم که وارد دنیای متفاوتی می‌شوم.

---

1. Union School
2. Riverside School

در آن سوی پل، همکلاسی‌هایم در خانه‌های اربابی باشکوه زندگی می‌کردند. در این سمت پل، خانه‌ها محقرتر بودند. خانه‌ای که ما در آن زندگی می‌کردیم، برای کارگران مزرعه‌ی نیشکر ساخته شده بود. والدین همکلاسی‌هایم، مالک خانه‌های‌شان بودند. والدین من خانه را اجاره کرده بودند. حتی بعضی از همکلاسی‌هایم بیش از یک خانه داشتند، و بسیاری از آنها خانه‌های ساحلی نیز داشتند. وقتی خانواده‌ی من به ساحل می‌رفتند، ما به یک پارک ساحلی عمومی می‌رفتیم. همکلاسی‌هایم در کلوپ قایق‌های تفریحی یا باشگاه ورزشی تفریحی، بازی می‌کردند. من در باشگاه ورزشی تفریحی *کار می‌کردم*.

گرچه همکلاسی‌هایم و خانواده‌های‌شان ثروتمند بودند، اما متکبر نبودند. آنها با ما رفتاری دوستانه داشتند. من مدت خیلی زیادی را در خانه‌های ساحلی دوستانم و نیز در قایق‌های‌شان گذراندم و با هواپیماهای‌شان پرواز کردم. آنها به ثروت خود فخر نمی‌فروختند. بلکه آن را با بقیه سهیم می‌شدند. از نظر آنها، ثروتمند بودن امری طبیعی بود، نه خاص. این سبک و استانداردی از زندگی بود. سبک زندگی آنها چندان برای خودشان مهم نبود. این من بودم که فکر می‌کردم زندگی آنها خیلی مهم است، بعضی وقت‌ها احساس ناراحتی می‌کردم، گاهی احساس می‌کردم به آن فضا تعلق ندارم و مدام با خودم فکر می‌کردم این استاندارد زندگی ماست که ما را از هم جدا می‌کند. وقتی دوازده سال داشتم، دوستان ثروتمندم به مدارس خصوصی رفتند و من هم‌چنان همراه با بچه‌هایی که به مدرسه‌ی یونیون رفته بودند، در دبیرستان دولتی به تحصیلاتم ادامه دادم.

به علاوه تا وقتی به مدرسه نرفته بودم، نمی‌دانستم پسر نچسبی هستم. در دبیرستان تمام دخترانی که مایل بودم با آنها معاشرت کنم، تمایلی به دوستی با من نداشتند. من دوست داشتنی نبودم. دخترهای جذاب، به سمت پسرهای پرشروشوری کشیده می‌شدند که از خودشان بزرگ‌تر بودند، عضو یک گروه بودند یا اتومبیل داشتند. گرچه من بازیکن نوپای تیم فوتبال و نیز موج‌سوار بودم، اما دوست‌داشتنی نبودم، پر شروشور نبودم و اتومبیل نداشتم. من خجالتی و چاق بودم و با استیشن واگن خانواده‌ام که رنگش بژ بود این طرف و آن طرف می‌رفتم. من واقعاً جذابیتی نداشتم.

در سال ۱۹۷۴، وقتی در بیست و هفت سالگی از ناوگان دریایی بیرون می‌آمدم، می‌دانستم که می‌خواهم ثروتمند شوم، با اتومبیل‌های پرسرعت رانندگی کنم، و با زن‌های

زیبا معاشرت کنم. گرچه بزرگ شده بودم، دیگر آن صورت تپل بچگانه را نداشتم، و قدبلندتر و قوی‌تر شده بودم، اما در ذهن خودم هنوز آن پسر خجالتی چاق بودم که پول زیادی نداشت. می‌دانستم چه می‌خواهم. فقط نمی‌دانستم چگونه می‌خواهم آن را بدست آورم.

می‌دانستم که می‌خواهم کارآفرین شوم و در حوزه‌ی املاک سرمایه‌گذاری کنم، اما هیچ پول یا مهارتی نداشتم. هرچه بیشتر به این موضوع فکر می‌کردم و زندگی آرمانی‌ام را با زندگی که داشتم مقایسه می‌کردم، بیشتر متوجه می‌شدم که حق با معلم‌های مدرسه‌ام بود. من متوسط بودم. من هیچ مهارت یا استعداد مهمی نداشتم. من باهوش نبودم. اگر می‌خواستم ثروتمند شوم، می‌بایست راهی پیدا می کردم که به‌واسطه‌ی آن سطح امکاناتم را از هر حیث ارتقاء دهم.

کمتر از سطح امکانات‌تان زندگی نکنید

کارشناسان مالی به مردم توصیه می‌کنند *پایین‌تر از سطح امکانات‌شان زندگی کنند. کمتر از درآمدشان خرج کنند* و در زمینه‌های متنوع سرمایه‌گذاری نمایند. از نظر بسیاری از مردم، این توصیه‌ی هوشمندانه‌ای است. مشکل عمل کردن به این توصیه این است که در نهایت شما را به سمت *متوسط بودن* سوق می‌دهد، چون توصیه‌ی متوسطی است. البته توصیه بدی نیست. فقط توصیه‌ی مالی متوسطی است. به علاوه، چه کسی می‌خواهد پایین‌تر از سطح امکاناتش زندگی کند؟

در دبیرستان، دانش‌آموزان تلاش می‌کنند تا قوای علمی خود را پرورش دهند و دوره‌های آموزشی را با موفقیت پشت سر بگذرانند، با این امید که در آینده مشاغل پردرآمدی داشته باشند. دانش‌آموزان همواره تحت فشار هستند که باهوش باشند، بسیار درس بخوانند و نمره‌های خوب بگیرند. اکثر آنها پس از فارغ‌التحصیل شدن از کالج، به دانشگاه فوق لیسانس می‌روند، و گزینه‌های شغلی خود را به وکالت، پزشکی، حسابداری و مدیریت بازرگانی محدود می‌سازند. بسیاری از پزشکان، پس از سال‌ها درس خواندن در دانشکده‌ی پزشکی، دوره‌های آموزشی تکمیلی را می‌گذرانند تا در رشته‌هایی هم‌چون جراحی یا پزشکی داخلی تخصص بگیرند. دانشجوهای رشته‌های هنری، در زمینه‌های سفال‌گری، رنگ روغن، آبرنگ، طراحی‌های تجاری و موسیقی، متبحر می‌شوند. دانشجویان مستعد رشته‌ی ورزشی، خود را برای مشاغل حرفه‌ای در رابطه با فوتبال، تنیس، بسکتبال یا گلف آماده می‌کنند. در حقیقت،

اگر به تماشای مسابقات ورزشی بروید، والدین بسیاری را می‌بینید که از ته دل فریاد می‌کشند و از فرزندان‌شان می‌خواهند که بازی کنند و تیم‌شان را برنده کنند. هیچ کس نمی‌خواهد در یک تیم متوسط بازی کند.

اغلب ما می‌دانیم که برای موفق بودن در مدرسه و داشتن مشاغل موفقیت‌آمیز، باید نهایت تلاش‌مان را صورت دهیم که بهترین باشیم. باید متمرکز باشیم و مطالعه کنیم. باید متخصص شویم. اما، در رابطه با پول، به مردم توصیه می‌شود به جای کسب تخصص، در زمینه‌های متعدد سرمایه‌گذاری کنند و به جای زندگی کردن در استاندارد بالاتری از زندگی، در سطحی پایین‌تر از امکانات‌شان زندگی کنند.

وقتی از ناوگان دریایی بیرون آمدم، نمی‌خواستم شغلی متوسط داشته باشم و پایین‌تر از سطح امکاناتم زندگی کنم. از نظر من، زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات، در واقع به معنای زندگی کردن در سطحی پایین‌تر از طبقه متوسط است. من نمی‌خواستم اتومبیلی متوسط سوار شوم یا در محله‌ای متوسط زندگی کنم. این را هم می‌دانستم که سرمایه‌گذاری متنوع موجب می‌شد درآمد من از محل سرمایه‌گذاری، کمتر از متوسط باشد. می‌دانستم اگر خواستار استاندارد بالاتری از زندگی هستم... چیزی مثل همکلاسی‌هایم که آن سوی پل زندگی می‌کردند، باید روی آن تمرکز کنم.

وقتی پس از سپری کردن چهار سال دانشکده‌ی نظامی و پنج سال نیروی دریایی، دنیایی را نظاره کردم که دوباره می‌خواستم وارد آن شوم، متوجه شدم اغلب مردم سخت کار می‌کنند تا *به لحاظ حرفه‌ای در سطحی بالاتر از متوسط* باشند، اما *به لحاظ مالی پایین‌تر از متوسط* بودند.

فهمیدم بهترین راه برای پیروز شدن بر دانش‌آموزان ممتاز، بچه پولدارها، معلم‌هایی که برچسب متوسط بودن به من می‌زدند و دخترهایی که به من اعتنا نمی‌کردند، این بود که ثروتمند شوم. من از دست آنها عصبانی نبودم. فقط از متوسط بودن خسته شده بودم. فهمیدم می‌توانم از اغلب مردم ثروتمندتر باشم، چون وقتی صحبت از پول به میان می‌آمد، اغلب مردم نظرها و توصیه‌هایی پایین‌تر از سطح متوسط را دنبال می‌کردند.

چرا کارشناسان مالی سرمایه‌گذاری متنوع را توصیه می‌کنند؟

وارن بافت می‌گوید: «سرمایه‌گذاری متنوع، حفاظی در برابر ناآگاهی است. این کار برای کسانی که نسبت به عملکرد خود آگاهی دارند، معنای چندانی ندارد.» بافت، همچنین درباره‌ی

مدیران پولی می‌گوید: «برخی از اقشار حرفه‌ای در سایر زمینه‌ها، از جمله دندانپزشک‌ها، به طور تمام وقت به عامه‌ی مردم خدماتی ارائه می‌دهند. اما در کل، *مردم در مقابل پولی که به دست مدیران حرفه‌ای پول می‌سپارند، چیزی عایدشان نمی‌شود.*»

به باور من، بسیاری از افراد وقتی سرمایه‌گذاری متنوع را توصیه می‌کنند، این روش را به عنوان حفاظی در مقابل ناآگاهی خود به کار می‌برند. به گمان من، بافت می‌خواهد بگوید، این توصیه‌ای پایین‌تر از سطح متوسط، از سوی مشاورانی پایین‌تر از سطح متوسط برای سرمایه‌گذارانی پایین‌تر از سطح متوسط است.

وارن بافت استراتژی مالی متفاوتی دارد. او به صورت متنوع سرمایه‌گذاری نمی‌کند. او روی یک زمینه تمرکز دارد. او به دنبال شرکتی پررونق با قیمت عالی می‌گردد. روش او این نیست که شرکت‌های خیلی زیادی را خریداری کند و سپس دعا کند که یکی از آنها سودآور باشد. او خواستار سودهای متوسط یا دادوستد در بازار سهام نیست. او می‌خواهد روی شرکتی که می‌خرد کنترل داشته باشد، اما نه به این معنا که مدیریت شرکت را به دست بگیرد. وقتی وارن بافت از سرمایه‌گذاری سخن می‌گوید، واژه‌های کلیدی او *ارزش ذاتی* هستند، نه تنوع.

یکی از دلایلی که مشاوران مالی، تنوع در سرمایه‌گذاری را توصیه می‌کنند، این است که نمی‌توانند شرکت‌های سودآور را پیدا کنند. آنها کنترلی بر عملکرد شرکت‌ها ندارند، و اغلب آنها نمی‌دانند چگونه یک شرکت را اداره کنند. آنها در زمره‌ی کارمندان هستند، نه کارآفرینانی همچون وارن بافت.

باهوش‌ها شکست می‌خورند

در ۲۴ آگوست سال ۲۰۰۷، پس از سقوط بازار، روزنامه‌ی وال استریت، مطلبی را به چاپ رساند در این خصوص که چطور صندوق‌های نقدی که مطمئناً تحت مدیریت برخی از باهوش‌ترین افراد در وال استریت بودند، همگی پول خود را از دست دادند (جاستین لاهارت[1]، «چگونه راهکار صندوق نقدی شکست خورد»). به عبارت دیگر ، چطور دانش‌آموزان ممتاز شکست خوردند. در این مقاله آمده است:

حتی اگر صندوق‌های نقدی روش‌های آماری مشابهی نداشته باشند، نسبت به بازار

1. Justin Lahart

رویکردهای مشابهی دارند. آنها روش‌های آماری مشابهی را آموخته‌اند، آزمون‌های علمی مشابهی را انجام داده‌اند و اطلاعات تاریخی مشابهی را به کار می‌برند. در نتیجه، در خصوص نحوه‌ی سرمایه‌گذاری، به نتیجه‌ی مشابه می‌رسند.

به عبارت دیگر، وال استریت نوابغ علمی را استخدام می‌کند. دانش‌آموزان و فارغ‌التحصیل‌های ممتاز از بهترین دانشکده‌های بازرگانی جهان که برای سرمایه‌گذاری میلیاردها دلار، از مدل‌های رایانه‌ای پیچیده استفاده می‌کنند و همگی به پاسخی یکسان می‌رسند. وقتی مدل آنها می‌گوید «بخر»، همه‌ی آنها سهام یکسانی را می‌خرند، و موجب رونق سهام مزبور می‌شوند و وقتی مدل می‌گوید «بفروش»، همگی اقدام به فروش می‌کنند و در نتیجه بازار سقوط می‌کند. نام این هوش مالی نیست.

خیال می‌کنند متنوع است... اما نیست

دو همکلاسی بسیار باهوش دارم که هر دو به تحصیلات خود ادامه دادند و با مدرک دکترا از دانشگاه استانفورد فارغ‌التحصیل شدند. هر دوی آنها شغل‌های پردرآمدی دارند، یکی از آنها با یک بانک و دیگری با یک شرکت نفتی کار می‌کند. پس از سقوط بازار سهام در پی واقعه‌ی ۱۱ سپتامبر، هر دوی آنها با این که در زمینه‌های متنوعی سرمایه‌گذاری کرده بودند، پول زیادی را از دست دادند. پس از سال‌ها فرصتی پیش آمد که به صورت مجزا با آنها گفتگو کنم. از آنها در خصوص استراتژی سرمایه‌گذاری‌شان پرسیدم. هر دو گفتند،«من در سبد متنوعی از سهام، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک، سرمایه‌گذاری کردم.»

هرچند که این مطلب را نگفتم، اما می‌خواستم به آنها اشاره کنم که سرمایه‌گذاری آنها در حقیقت متنوع نبوده است. آنها به جای سرمایه‌گذاری متنوع، ۱۰۰ درصد از توان مالی خود را در دارایی‌های کاغذی سرمایه‌گذاری کرده بودند که بخش اعظم آن را سهام تشکیل می‌داد. آنها در زمینه‌های دیگری از جمله املاک، شرکت‌های خصوصی، یا کالاهایی مثل محصولات نفتی سرمایه‌گذاری نکرده بودند. وقتی بازار رو به سقوط رفت، تمام دارایی آنها تحت‌الشعاع قرار گرفت. آنها به صورت متنوع سرمایه‌گذاری نکرده بودند، بلکه تصور می‌کردند به صورت متنوع سرمایه‌گذاری کرده‌اند. ضریب هوش علمی آنها بالاتر از متوسط، اما ضریب هوش مالی آنها پایین‌تر از متوسط بود.

یافتن نبوغتان

از سال ۱۹۷۴ تا ۱۹۸۴، چند شرکت را راه‌اندازی و بازسازی کردم. من مصمم بودم که یک کارآفرین شوم. درست مثل کودکی که قبل از این‌که راه رفتن را یاد بگیرد، بارها می‌ایستد و می‌افتد، من هم قبل از این‌که کارآفرینی را بیاموزم، بارها ایستادم و افتادم. من این کار را کردم، چون می‌خواستم یاد بگیرم فردی درون سازمانی باشم، نه فردی بیرونی.

از سال ۱۹۸۴ تا ۱۹۹۴، یک کارآفرین آموزشی شدم چون به نحوه‌ی یادگیری افراد علاقمند بودم. گرچه از مدرسه منزجر بودم، از یادگیری لذت می‌بردم. به علاوه، می‌خواستم بدانم چرا همیشه در کلاس‌های درس احساس حماقت می‌کردم. طی این ده سال، من و کیم یک مؤسسه آموزشی را بنا نهادیم که کارآفرینی و سرمایه‌گذاری را آموزش می‌داد و دارای دفاتری در استرالیا، کانادا، نیوزیلند، سنگاپور و ایالات متحده بود.

طی این دوره زمانی، همه‌ی کارها را به نحوی متفاوت و تقریباً با روش‌هایی که درست نقطه‌ی مقابل روش‌های مدارس سنتی بود، انجام دادم. به جای ایجاد فضایی آموزشی که فقط یک یا دو دانش‌آموز باهوش داشت، فضایی را خلق کردم که در آن هر کسی احساس می‌کرد باهوش است و می‌تواند یاد بگیرد. در کلاس‌های ما به جای رقابت، روحیه‌ی مشارکت و همکاری حاکم بود. به جای این‌که دانش‌آموزان را وادار کنم به سخنان من گوش بدهند، برای تدریس موضوعات خاص، بازی‌های متفاوتی را ابداع کردم . دانش‌آموزان بزرگ‌سال، به جای این‌که احساس کسالت کنند، فعالانه تلاش می‌کردند و در امور مشارکت داشتند.

به تدریج با بهره‌گیری از آن‌چه به عنوان یک معلم کارآفرینی آموخته بودم، بازی آموزشی گردش پولم را ابداع کردم، نخستین بازی، حسابداری و سرمایه‌گذاری را توأم با یکدیگر آموزش می‌داد. شاید شما هم معتقد باشید که حسابداری و سرمایه‌گذاری می‌توانند، به ترتیب کسالت‌بارترین و ترسناک‌ترین مباحث دنیا باشند. ترکیب این دو مبحث در یک بازی، آموختن آنها را به امری چالش‌برانگیز و سرگرم‌کننده تبدیل کرده است؛ شاید کسی حتی پس از هزار بار انجام این بازی، هنوز هم به نکته‌ی جدیدی در خصوص حسابداری، سرمایه‌گذاری و خودش پی ببرد. این بازی در سال ۱۹۹۶، رسماً به بازار عرضه گردید.

وقتی در خصوص ذهن بشر و نحوه‌ی یادگیری او به حقایق بیشتری پی بردم، چندین نکته‌ی نگران‌کننده را در نظام آموزشی مدارس‌مان کشف کردم. من فهمیدم، نظام فعلی

تدریس، در واقع به مغز یک کودک آسیب می‌زند. به عبارت دیگر، حتی ممکن است یک دانش‌آموز ممتاز به واسطه‌ی این نظام تحصیلی کندذهن شود. هر چه بیشتر به تحقیق و تمرین فنون تدریس متفاوت در کلاس‌هایم همت گماردم، بیشتر توانستم پاسخ‌هایی را که به دنبال‌شان بودم پیدا کنم، و فهمیدم چرا به طور مداوم به من برچسب احمق یا در بهترین حالت متوسط زده می‌شد.

هوش‌های چندگانه

در خلال تحقیقاتم، کتابی نوشته‌ی هاوارد گاردنر تحت عنوان *چارچوب‌های ذهن: نظریه هوش‌های چندگانه*[1] را کشف کردم. اثری ذهن‌گشا و مستدل. او در این کتاب به شرح هفت نوع هوش می پردازد که عبارتند از:

۱. زبان‌شناختی
۲. منطقی ریاضی
۳. موسیقایی
۴. جسمی ـ حرکتی
۵. فضایی
۶. درون فردی
۷. میان فردی

کتاب او آن‌چه را که من به صورت ذاتی می‌دانستم را تأیید کرد؛ این‌که من فاقد هوش‌هایی بودم که نظام مدرسه آنها را به رسمیت می‌شناخت، که به طور اخص عبارتند از هوش زبان‌شناختی و منطقی ریاضی. این یکی از دلایلی است که من در دبیرستان دو بار از درس انگلیسی رد شدم. قادر به نوشتن، هجی کردن و نقطه‌گذاری نبودم. من هوش زبان‌شناختی و منطقی ندارم.

در سال نخست ورودم به دانشکده‌ی ناوگان بازرگانی، زبان انگلیسی به موضوع محبوب من تبدیل شد، چون معلم خیلی خوبی داشتم. اگر به خاطر این معلم نبود، شاید امروز یک نویسنده نبودم. معلم زبان انگلیسی من در دانشکده، دارای مهارت‌های میان‌فردی

1. Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences /Howard Gardner

شگفت‌انگیزی بود، و به همین دلیل توانست با من ارتباط برقرار کند. من برای او احترام قائل بودم. او به جای این‌که تحقیرم کند، به من انگیزه می‌داد. ما می‌توانستیم با هم گفتگوی دو نفره داشته باشیم، نه گفتگوی معلم با شاگرد. در کلاس او، من می‌خواستم باهوش باشم و یاد بگیرم. در امتحان، به جای نمره ضعیف، نمره متوسط گرفتم.

من نیاز به امنیت دارم

بعدها به عنوان یک تفنگدار دریایی در ویتنام، این هوش درون فردی‌ام بود که مرا زنده نگاه داشت. هوش درون فردی، توانایی کنترل احساسات و انجام کار است، حتی اگر کار مزبور برای زندگی شما تهدیدآمیز باشد. بسیاری از افراد به لحاظ مالی موفق نیستند، زیرا هوش درون فردی‌شان ضعیف است. کسانی که هوش درون‌فردی محدودی دارند، اغلب می‌گویند: «من نیاز به امنیت شغلی دارم،» یا «این کار به نظر مخاطره‌آمیز می‌آید.» این‌ها نمونه‌هایی از مواردی هستند که احساسات فرد کار تفکر را به عهده دارد، نه هوش درون فردی او.

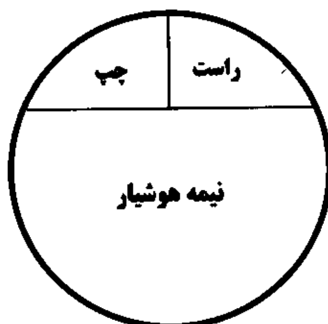
وقتی بیشتر به مطالعه‌ی گاردنر و نظریه‌ی هوش‌های چندگانه‌اش پرداختم، متوجه شدم دانش‌آموزان ممتاز، کسانی بودند که هوش‌های زبان‌شناختی و منطقی ـ ریاضی قدرتمندی داشتند. خواندن، نوشتن و انجام عملیات ریاضی برای آنها آسان بود، اما برای من بسیار سخت بود. من به کندی می‌خواندم و می‌نوشتم و ریاضیات را فقط در صورتی دوست داشتم که بخواهم چیزی مثل قایق یا پولم را ارزیابی کنم. نقاط قوت هوش من در بخش‌های فضایی، جسمی ـ حرکتی و درون فردی بود، و به همین دلیل بود که در کلاس کاغذهایم را خط خطی می‌کردم، قایق می‌ساختم و وقتی معلم‌ها به من می‌گفتند اگر نمرات خوبی نگیرم، شغل خوبی بدست نخواهم آورد، نه می‌ترسیدم و نه انگیزه‌ای بدست می‌آوردم.

شاید در این لحظه از خودتان بپرسید: قوی‌ترین هوش شما در میان هوش‌های هفت‌گانه، کدام است؟ شاید بخواهید آنها را در هفت مورد به ترتیب از قوی‌ترین تا ضعیف‌ترین هوش‌تان فهرست‌بندی کنید. توصیه می‌کنم کتاب دکتر گاردنر را مطالعه کنید.

بخش‌های سه گانه‌ی مغز

آلبرت انشتین می‌گوید: «تجسم، مهم‌تر از دانش است.»

من به عنوان یک معلم کارآفرینی، تحقیقات بسیاری در خصوص بخش‌های متفاوت مغز صورت داده‌ام. اگر بخواهم تمام آنها را به صورت ساده بیان کنم، باید بگویم ما در مغز خود سه بخش اصلی داریم که تصویر آن را در زیر می‌بینید.



۱. نیمکره‌ی چپ مغز. معمولاً این بخش از مغز برای خواندن، نوشتن، صحبت کردن و منطق به کار می‌رود. دانش‌آموزان ممتاز، کسانی هستند که نیمکره‌ی چپ خود را به خوبی رشد داده‌اند. بنا به نظر گاردنر درخصوص هوش‌های چندگانه، نیمکره‌ی چپ مغز بیش از همه با هوش‌های زبان‌شناختی، منطقی ـ ریاضی، و میان فردی مرتبط است. نویسنده‌ها، دانشمندان، وکلا، حسابدارها و معلم‌های مدرسه، از چنین هوشی برخوردارند.

۲. نیمکره راست مغز. این بخش از مغز معمولاً با تصاویر، هنر، موسیقی و سایر ارتباطات غیرخطی‌تر که با خلاقیت و تجسم همراهند، در ارتباط است. بنا به نظر گاردنر، هوش‌های موسیقایی و فضایی بیش از همه با نیمکره راست مغز در ارتباط هستند. طراحان، آرشیتکت‌ها، و موسیقی‌دان‌ها کسانی هستند که این هوش‌ها در آنها قوی‌تر است.

۳. مغز نیمه هشیار. این بخش از مغز از هر دو بخش دیگر قوی‌تر است زیرا «مغز قدیم» که اغلب مغز ابتدایی نامیده می‌شود را در برمی‌گیرد. این مغز ابتدایی است که بیشتر شبیه مغز حیوانات است. این بخش از مغز قادر به اندیشیدن نیست، بلکه قادر به واکنش، جنگیدن، گریختن و فلج کردن است. بنا به نظریه‌ی گاردنر، هوش درون فردی بیشترین ارتباط را با ذهن نیمه هشیار دارد. به نظر من، این هوش درون فردی شخص است که در نهایت تعیین می‌کند آیا او در زندگی، عشق، سلامتی و پول فردی موفق است یا ناموفق. زیرا ذهن نیمه هشیار قدرتمندترین بخش مغز است، به ویژه زمانی که فرد تحت فشار باشد.

به علاوه، ذهن نیمه هشیار، از طریق هوش جسمی ـ حرکتی عملکردهای جسمانی ما را

تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. به عنوان مثال، در بازی گلف، ممکن است فشارهای فکری موجب شود یک گلف‌باز تمرکزش را از دست بدهد و نتواند از عهده‌ی ضربه‌ای آسان برآید. ممکن است ذهن نیمه هشیار یک فرد به خاطر ترس از اشتباه کردن، منجمد شود و نتواند کاری انجام دهد، یا این‌که به خاطر امنیت مالی در شغلی بماند نه از روی عشق به آن کار.

افرادی که از هوش درون فردی بالایی برخوردارند، می‌توانند تمایل ذهن نیمه هشیار برای مبارزه، فرار یا منجمد شدن را تحت کنترل قرار دهند. در این صورت شاید به جای فرار کردن، تصمیم بگیرند که بایستند. اگر بمانند، ممکن است تصمیم بگیرند که بجنگند. نکته در این‌جاست که آنها هوش لازم برای انتخاب پاسخ نیمه هشیار مناسب را دارند. اگر عصبانی باشند، می‌توانند با خون‌سردی سخن بگویند. اگر وحشت زده باشند، می‌توانند با ترس خود روبرو شوند.

وقتی مغز نیمه هشیار افراد تحت کنترل ترس باشد، آنها به گونه‌ای متفاوت می‌اندیشند. اگر افراد وحشت‌زده باشند، ممکن است بگویند: «نمی‌توانم این کار را انجام دهم. اگر شکست بخورم چه؟» یا «این کار مخاطره‌آمیز است.» این را با فردی مقایسه کنید که ذهن نیمه هشیار او حالت مبارز دارد، و ممکن است بگوید: «به آنها نشان خواهم داد. این معامله را انجام خواهم داد تا ثابت کنم که می‌توانم.»

خیلی مهم است که یاد بگیرید پیش از اندیشیدن و تصمیم‌گیری‌ها، حالت نیمه هشیار ذهن‌تان را انتخاب کنید. وقتی در ویتنام بودم، احساس بهتری داشتم، بهتر پرواز می‌کردم و هنگامی که با ذهن نیمه هشیارم پرواز را انتخاب می‌کردم، اعتماد به نفس بیشتری داشتم. در حالت فرار یا وحشت، افکار ترسناکی داشتم. لذا، قبل از این‌که از نیمکره چپ و راست مغز خود استفاده کنید، حالت نیمه هشیارتان را انتخاب کنید.

مشاغلی که مستلزم کنترل بسیار هستند و فرد را تحت فشار قرار می‌دهند، برای کسانی بهترست که از هوش درون فردی قوی برخوردارند. به عنوان مثال، مأموران پلیس، پرستارها و پزشکان بخش اورژانس، آتش‌نشان‌ها و سربازها نیازمند هوش درون فردی بالایی هستند. باید بگویم کارآفرینان نیازمند سطح بالایی از این هوش هستند.

کدام مغز پول‌تان را کنترل می‌کند؟

دلیل کنجکاوی من در خصوص مغز و نحوه‌ی کارکرد آن این بود که با خود فکر می‌کردم

چرا بسیاری از مردم حرف‌شان با عمل‌شان یکی نیست. به عنوان مثال، ممکن است از فردی بپرسم: «آیا می‌خواهی ثروتمند شوی؟» اغلب افراد با مغز منطقی چپ‌شان به این پرسش پاسخ می‌دهند و می‌گویند: «بله. من واقعاً می‌خواهم ثروتمند شوم.» مشکل، در مغز منطقی چپ‌شان نیست. مشکل، مغز نیمه هشیارشان است که می‌گوید: «تو نه. تو هرگز ثروتمند نخواهی شد.» یا «چطور می‌توانی ثروتمند شوی، تو که اصلاً هیچ پولی نداری.»

در اغلب موارد، این ترس از شکست مغز نیمه هشیار است که سد راه پیشرفت افراد در زندگی می‌شود. ترس از شکست، حربه‌ای است که معلمان برای ایجاد انگیزه در دانش‌آموزان مدارس از آن استفاده می‌کنند. به خاطر دارم که معلمانم به من می‌گفتند: «اگر نمرات خوبی نگیری، شغل خوبی پیدا نمی‌کنی.» بعدها در زندگی، وقتی همین دانش‌آموزان ممتاز که شغل‌های خوبی داشته‌اند، می‌خواهند تغییرات شغلی ایجاد کنند، زندانی ترس خود می‌شوند.

به عنوان مثال، دوستی دارم که وکیل است، و دانش‌آموز ممتاز از دانشگاه هاروارد بوده است، او می‌خواهد تغییر کند، اما نمی‌تواند. او می‌ترسد کار جدیدی را آغاز کند، چون از شکست و نداشتن درآمد کافی هراس دارد. او به من می‌گوید: «مدت‌های طولانی است که من وکیل هستم، و از همین رو نمی‌دانم چه کار دیگری از عهده‌ام برمی‌آید. چه کس دیگری ممکن است، درآمدی که هم اکنون دارم را به من بپردازد؟» او مغز چپ درخشانی دارد، اما مغز راستش توسعه نیافته است، و مغز نیمه هشیارش خارج از کنترل است.

باید تأکید کنم، مغز نیمه هشیار قدرتی فراتر از دو مغز دیگر دارد. مغز نیمه هشیار چنان قدرتمند است که عادات ما را تحت کنترل دارد. به عنوان مثال، اغلب سیگاری‌ها می‌خواهند که ترک کنند. شما می‌توانید برای مغز سمت چپ آنها تمام آثار مخرب سیگار کشیدن را به‌طور منطقی شرح دهید و به مغز راست‌شان تصاویر وحشتناک سرطان ریه را نشان دهید. اما اگر ذهن نیمه هشیارشان بخواهد که سیگار بکشد، فرد سیگار می‌کشد. ذهن نیمه هشیار به طرق بسیاری زندگی شما را کنترل می‌کند، خواه دانش‌آموز ممتاز باشید یا متوسط. اغلب مردم، وقتی صحبت از پول به میان می‌آید، درون ذهن‌شان، جنگی بین مغزها درمی‌گیرد. همین جنگ است که موجب می‌شود بسیاری از مردم در سطحی کمتر از امکانات‌شان زندگی کنند، در حالی که در حقیقت می‌خواهند استاندارد زندگی خود را ارتقاء دهند و ثروتمند شوند.

من به عنوان یک معلم کارآفرینی و پول، افراد بسیاری را می‌بینم، حتی افرادی بسیار

تحصیل‌کرده، که به فقیر بودن اعتیاد دارند. چیزی در ذهن‌شان آنها را فقیر نگاه می‌دارد. آن‌گاه به جای این‌که به هر چه دست می‌زنند طلا شود، به هر چه دست می‌زنند سرب از آب در می‌آید.

نبرد مغزها

نبرد بین مغزها باعث کنجکاوی من در جایگاه یک معلم می‌شد. جنگ بین ذهن منطقی و غیرمنطقی افراد مرا گیج و سردرگم می‌کرد. من فهمیدم آموزش واقعی، صرفاً به معنای این نیست که به دانش‌آموزان، خواندن، نوشتن و به خاطر سپردن پاسخ‌ها را بیاموزیم. من فهمیدم آموزش به واقع مؤثر، آموزشی است که قدرت هر سه مغز را با یکدیگر همسو نماید. به گونه‌ای که این سه مغز به جای کار کردن علیه یکدیگر، با هم کار کنند. چنان‌چه فردی بتواند تمام سه مغزش را با هم هم‌سو کند و توسعه دهد، شانس خیلی بهتری برای موفقیت در جهان واقعی خواهد داشت.

مشکل نظام آموزشی سنتی این است که تنها روی یک بخش از مغز، یعنی مغز چپ متمرکز است. به عبارت دیگر، شما می‌توانید به لحاظ مغز چپ‌تان یک نابغه و از بعد مغز نیمه هشیار یک ابله باشید. ممکن است در مغز چپ‌تان بدانید که چه کار کنید، و در مغز نیمه هشیارتان از انجام آن کار به واقع بهراسید. از همه بدتر این‌که بسیاری از افراد مدرسه را ترک می‌کنند، در حالی که خیلی خوب قادر به خواندن، نوشتن و انجام عملیات ریاضی هستند، اما از شکست خوردن هراس دارند و در دنیای واقعی به جای این‌که به دنبال فرصت‌ها باشند، در جست‌وجوی امنیت هستند. آنها یاد گرفته‌اند برای دانش بیش از تجسم - و بیش از توانایی یکپارچه ساختن تمام بخش‌های سه گانه‌ی مغزشان، ارزش قائل باشند. این افراد، پس از سالیان متمادی تلاش برای بهترین بودن، توصیه کارشناسان مالی را می‌پذیرند، مبنی بر این‌که متنوع سرمایه‌گذاری کنند و پایین‌تر از سطح امکانات‌شان زندگی کنند. این توصیه از دیدگاه یک مغز نیمه هشیار ترسو، هوشمندانه و منطقی به نظر می‌رسد. آن‌گاه این دست افراد سالیان سال بخشی از درآمدشان را هر ماه به کارشناسان مالی خود می‌دهند، و دل‌خوشند به این‌که که آنها در کار خود سررشته دارند. در همین حین، ثروتمندترین سرمایه‌گذار جهان یعنی وارن بافت، می‌گوید: «سرمایه‌گذاری متنوع، حفاظی است در مقابل ناآگاهی.» و همین‌طور هم هست.

جهانی که مغزچپی‌ها در آن حکمرانی می‌کنند

جهان در سیطره‌ی مغز چپی‌هاست. مشکل افرادی که روی مغز چپ‌شان تمرکز دارند، این است که فکر می‌کنند، فقط یک مغز و فقط یک هوش وجود دارد. بسیاری از آنها از وجود سایر بخش‌های مغز و انواع دیگرِ هوش بی‌اطلاعند. وقتی از یک فرد مغز چپی بسیار تحصیل‌کرده بخواهید معنای هوش را شرح دهد، در پاسخ می‌گوید: «اگر شما با من موافق باشید، باهوش هستید. اگر نباشید یک احمق هستید.»

در دنیای پول، مغزچپی‌ها بر این باورند که پول درآوردن فرمولی بر مبنای اعداد و ارقام است، یک معادله‌ی ریاضی. به همین دلیل است که وقتی بازار سهام سقوط کرد، بسیاری از صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری یک‌صدا سقوط کردند. این صندوق‌ها توسط نوابغ علمی اداره می‌شوند که همگی برمبنای فرمولی یکسان عمل می‌کنند. در این‌جا نقل قول دیگری برگرفته از مقاله‌ی روزنامه‌ی وال استریت در تاریخ ۲۴ آگوست سال ۲۰۰۷ را در خصوص صندوق‌های سرمایه‌گذاری کمیتی می‌خوانید. مقاله‌ای از جاستین لاهارت، با عنوان «چطور *راهکار کمیتی شکست خورد*[1]»:

> «این ماه، شماری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری کمیتی[2]، که برای یافتن استراتژی‌های تجاری برنده از مدل‌های کمیتی استفاده می‌کنند، از زیان‌های سنگین خبر دادند. در بسیاری از موارد، مدیران، سایر صندوق‌های تأمینی کمیتی را مقصر قلمداد کردند، و اساساً گفتند که آنها مالک بسیاری از سهام مشابه بودند و مدل‌های آنها به طور هم‌زمان فروش را توصیه کردند که در نتیجه قیمت‌های هر سهم کاهش یافت، و به هر کسی در این فرآیند آسیب وارد آورد.»

به عبارت دیگر، دانش آموزان ممتاز از مغزهای چپ خود که شامل هوش‌های زبان‌شناختی و منطقی - ریاضی هستند برای سرمایه‌گذاری در بازار سهام استفاده کردند و در پایان کار همگی به پاسخ‌های یکسان دست یافتند... درست مثل دوران مدرسه. و چه کسی بهای این زیان‌ها را می‌پردازد؟ قطعاً نه دانش‌آموزان ممتاز. آنها حقوق‌های ثابت دارند. آنها کارمند هستند، نه سرمایه‌گذار.

---

1. How the "Quant" Playbook Faild by Justin Lahart

۲. Quant Fund : نوعی صندوق سرمایه‌گذاری که مدیرانش اوراق بهادار را براساس تحلیل کمیتی (با استفاده از ابزارهایی مثل رایانه) انتخاب می‌کنند.

یاد بگیرید با استفاده از کل مغزتان برنده شوید

روزی وارن بافت گفت: «شما باید خودتان به این موضوع بیندیشید. همیشه برایم جالب است که چطور افرادی با ضریب هوش‌های بالا بی‌فکرانه از دیگران تقلید می‌کنند.»

من به عنوان یک کارآفرین آموزشی، به دانش‌آموزان یاد دادم به چیزی فراتر از مشاهدات‌شان بیندیشند و به جای تقلید کردن، به فکر خلق کردن باشند. متعجب شدم از این‌که دیدم این روش آموزشی تا چه حد برای بسیاری از دانش‌آموزانم ترسناک بود. اغلب آنها چنان از شدت ترس، به امنیت شغلی، فرمولی جادویی برای سرمایه‌گذاری و اجتناب از اشتباهات نیاز داشتند که شکستن زنجیرهای این ترس دشوارترین بخش از کارم بود. این‌ها افرادی باهوش، موفق و تحصیل‌کرده بودند که می‌خواستند تغییر ایجاد کنند. آنها فقیر، ناموفق یا بی‌سواد نبودند.

کار من به عنوان یک معلم این بود که به آنها نشان بدهم چطور با بهره‌گیری از هوش‌های اولیه و هر سه مغز خود به موفقیت مالی دست پیدا کنند. اغلب، برنامه‌های تجاری‌ام را «فراگیری نحوه برنده شدن با استفاده از کل مغزتان» می‌نامیدم. اغلب برای جلب توجه افراد می‌گفتم: «دانش‌آموزان ممتاز برای دانش‌آموزان ضعیف کار می‌کنند و دانش‌آموزان متوسط برای دولت.» بدیهی است این حرف دانش‌آموزان ممتاز را خوشنود نمی‌ساخت، اما وقتی منطق نهفته در یافته‌هایم را شرح دادم، ناخوشنودی خود را فراموش کردند.

گویش‌های فقرا و طبقه متوسط

عصب‌پژوهان[۱] اخیراً کشف کردند که مغز دارای نورون‌های آینه‌ای[۲] است. بسیاری از این دانشمندان معتقدند این کشف مهم‌تر از کشف دی.ان.آ است. معادل بسیار ساده‌ی نورون

---

۱. Neuroscientist : عصب‌پژوه به فردی اطلاق می‌شود که به پژوهش در علوم عصب پایهٔ (به انگلیسی: Neuroscience) یا شاخه‌های دیگر علمی مرتبط به آن می‌پردازد.

۲. Mirror Neuron: نورونی است که هنگامی که جانور عملی را انجام می‌دهد و نیز هنگامی که مشاهده می‌کند که همان عمل را دیگری انجام می‌دهد تحریک می‌شود. بدین‌گونه نورون شبیه «آینه» رفتارهای دیگری را کپی می‌کند مثل آن‌که خودش انجام داده. این نورن‌ها در نخستی‌ها، انسان‌ها، و دیگر رده‌ها مانند پرندگان دیده شده‌اند. برخی دانشمندان معتقدند که نورون‌های آینه‌ای از مهم‌ترین اکتشافات اخیر در زمینه عصب‌شناسی بوده‌اند از آن جمله راماچاندارن، استاد روانشناسی دانشگاه کالیفرنیا، سن دیگو، معتقد است که آنها در فراگیری زبان و تقلید اهمیت زیادی دارند. با وجود این یافته‌ها، تا کنون هیچ مدل عصبی یا محاسباتی که مورد پذیرش اکثریت باشد، ارائه نشده که توضیح دهد نورون‌های آینه‌ای چگونه به اعمال شناختی‌ای مانند تقلید کمک می‌کنند.

آینه‌ای، نحوه‌ی نگاه کردن میمون و حرکاتش و یا پرندگان شبیه یکدیگر است که با هم پرواز می‌کنند. به این معنا که مغزهای ما طوری برنامه‌ریزی شده‌اند که حرکات دیگران را ببینیم و تقلید کنیم. همین امر به ما می‌گوید که چرا مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری کمیتی در سهام‌های یکسان سرمایه‌گذاری می‌کنند، چرا طبقه فقیر، فقیر می‌مانند گرچه پول خیلی زیادی بدست آورند، و چرا کودکی که در انگلستان پرورش یافته است، نسبت به کودکی که در ایالات متحده یا استرالیا بزرگ شده است با گویش انگلیسی متفاوتی صحبت می‌کند.

نورون‌های آینه‌ای گویش و لهجه، قلمرو جهان ما و کسانی را که با آنها در ارتباط هستیم، محدود می‌سازند. بسیاری از بچه‌ها هاوایی را به سختی ترک می‌کنند، زیرا گویش انگلیسی آنها پی‌جین[1]؛ آمیزه‌ای از انگلیسی و چینی است. بچه‌هایی که اهل هاوایی هستند و به گویش پی‌جین صحبت می‌کنند، اغلب به مدارس واقع در مناطق اصلی که دارای کانون‌های بزرگ مردمان هاوایی است می‌روند تا بتوانند در آنجا احساس راحتی کنند. بسیاری از بچه‌های مدرسه‌ی یونیون به گویش پی‌جین صحبت می‌کردند. بچه‌های مدرسه‌ی ریورساید از سخن گفتن به این گویش منع می‌شدند. به باور من، این موضوع تفاوت عظیمی را در زندگی من ایجاد کرد و موجب شد به دانشگاهی در نیویورک بروم، نه دانشگاه هاوایی.

در دنیای کسب و کار و سرمایه‌گذاری، مردمان فقیر با گویش فقیرانه سخن می‌گویند. آنها به جای به کار بردن زبان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری، چنین چیزهایی می‌گویند: «برنامه‌های دولت، رفاه و کمک‌های اجتماعی.» طبقه متوسط گویش متفاوتی دارند. آنها چیزهایی از این قبیل می‌گویند:«سرمایه‌گذاری متنوع و زندگی در سطحی پایین‌تر از امکانات‌تان.» وارن بافت، ثروتمندترین سرمایه‌گذار در جهان، می‌گوید: «موضوع این نیست که من خواستار پول هستم. پول درآوردن و نظاره کردن رشد و توسعه‌ی آن برایم جالب است.» این هم نمونه‌ای است از نوعی گویش انگلیسی متفاوت که بازتاب‌دهنده‌ی مغزی با نورون آینه‌ای متفاوت است.

هر گروه با گویش متفاوتی سخن می‌گوید. به عنوان مثال، وقتی گلف‌بازان دور هم جمع می‌شوند، به گویش انگلیسی کاملاً متفاوتی با یکدیگر صحبت می‌کنند. وقتی درباره‌ی یک بِردی[2] (پرنده) حرف می‌زنند، منظورشان شلیک کردن به پرندگان وحشی در زمین گلف

---
1. Pidgin
2. Birdie

نیست. به هر کجای دنیا که بروید، اگر یک گلف باز به گلف‌بازی دیگر بگوید: «یک بِردی زدم،» هر گلف‌بازی متوجه می‌شود که او یک امتیاز کمتر از پار[1] دارد، یعنی بازی او بالاتر از متوسط بوده است.

به همین شکل، در تعریف ساده، افراد پولدار با گویش متفاوتی صحبت می‌کنند. موضوع بر سر مغزهای متفاوت و نورون‌های آینه‌ای متفاوت است. به همین دلیل است که وقتی در نه سالگی از آن پل عبور کردم، زندگیم متحول گشت و به همین دلیل است که پایین‌تر از سطح امکاناتم زندگی نمی‌کنم و در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری از تنوع پرهیز می‌کنم. به همین دلیل است که حتی وقتی ورشکسته بودم، سوار اتومبیل‌های ارزان قیمت نشدم، لباس‌های ارزان قیمت نپوشیدم یا در یک محله‌ی ارزان قیمت زندگی نکردم. موضوع بر سر نورون‌های آینه‌ای و استاندارد زندگی است.

امروز، عصب‌پژوهان بر این باورند که نورون‌های آینه‌ای قدرتمندترین بخش‌های یادگیری مغزهای ما هستند. به همین علت است که در کلاس درس، برخی از دانش‌آموزان، برای معلم‌ها خیلی عزیز هستند. از آن‌جا که اغلب کلاس‌های درس به دست افراد مغز چپی اداره می‌شوند، آنها مایلند به دانش‌آموزانی با همان نوع هوش، توجه کنند. از سوی دیگر، این قسم معلم‌ها بچه‌هایی با هوش‌های هنری، موسیقایی، خلاق و جسمانی یا کسانی را که به راحتی مرعوب نمی‌شوند، دوست ندارند. تا زمانی که وقت رفتن به کالج فرا برسد، اغلب بچه‌هایی که هوش زبان‌شناختی یا منطقی ـ ریاضی قوی ندارند، مدرسه را ترک می‌گویند. به آنها برچسب کودن بودن خورده و حذف شده‌اند. در کمال تأسف، دانش‌آموزانی که حذف می‌شوند، اغلب با احساسی حاکی از کودن بودن مدرسه را ترک می‌کنند. تصور کنید چه می‌شود اگر در سنین پایین این اتفاق برای‌تان بیفتد. این برچسب، چگونگی زندگی شما در آینده را تحت‌تأثیر قرار خواهد داد؟

طی آزمایشی که در سال ۱۹۶۶، توسط رابرت روزنتال و لنور جاکوبسون[2]، اساتید دانشگاه هاروارد انجام شد، به معلم‌ها گفتند برخی از دانش‌آموزان کلاس‌هایشان نابغه هستند، گرچه نابغه نبودند. تقریباً در تمام موارد، همان دانش‌آموزان به صورت استثنایی نمرات بالایی

---

۱. Par: امتیاز «پار» آوردن (برابر تعداد ضربات تعیین شده امتیاز آوردن)

2. Robert Rosenthal & Lenore Jacobson

گرفتند. به عبارت دیگر، محققان کشف کردند این درک معلم از هوش کودک است که بالاترین تأثیر را در فرآیند یادگیری او دارد. در دنیای سرمایه‌گذاری، به این پدیده جانبداری و در روابط نژادی به آن تعصب می‌گویند. این نمونه‌ای است از تأثیر نورون‌های آینه‌ای.

به زبان ساده، مقصود از نورون‌های آینه‌ای این است که مغزهای ما مثل فرستنده‌ها و گیرنده‌های تلویزیونی عمل می‌کنند. هر چند که ما به صورت فیزیکی با هم گفتگو نکنیم، مغزهای‌مان در سطحی بسیار عمیق با هم ارتباط برقرار می‌کنند. به عنوان مثال، وقتی در یک اتاق صحبت می کنیم، اغلب ما می‌توانیم بلافاصله احساس کنیم که چه کسی دوست‌مان دارد و چه کسی دوست‌مان ندارد، گرچه چیزی بیان نشده باشد. این بدترین قسمت است. من فهمیدم اگر در خصوص خودم احساس خوبی نداشتم، دیگران نیز نسبت به من احساس خوبی نداشتند. در بسیاری از موارد، فرد مقابل آن‌چه را که من با واژگانی دیگر به او منتقل می‌کنم، به من بازپس می‌فرستد. به عبارت دیگر، اگر من خودم را یک بازنده قلمداد کنم، دیگران نیز هم‌چون یک بازنده به من خواهند نگریست.

خبر خوب این‌که، من و شما می‌توانیم با تغییر نگرشی که نسبت به خودمان داریم، دریافت آنها را نسبت به خودمان تغییر دهیم. هرچند کار ساده‌ای نیست، اما شدنی است. به عنوان مثال اگر من نگرش خود نسبت به خویشتنم را تغییر نداده بودم، هرگز ممکن نبود با زن زیبایی مثل کیم آشنا شوم و ازدواج کنم، با شخصی همچون دونالد ترامپ رابطه‌ی دوستی برقرار کنم، و یا از امنیت مالی برخوردار باشم. اگر آگاهانه نگرش خود را تغییر نداده بودم، احتمالاً پسری خجالتی، چاق و فقیر بودم که انگلیسی را با لهجه‌ی پی‌جین صحبت می‌کرد.

گرچه از مدرسه‌ی خیلی خوبی فارغ‌التحصیل شدم، اما آن‌جا را در حالی ترک کردم که احساس می‌کردم فرد باهوشی نیستم. هنگام ترک مدرسه، احساس می‌کردم انسان‌هایی هستند که من هرگز نمی‌توانم به اندازه‌ی آنها باهوش باشم. من همیشه متوسط بودم. در مصاحبه‌های استخدام، نخستین پرسش‌ها این بود که در کدام مدرسه تحصیل کرده‌ام و آیا فوق‌لیسانس دارم یا نه. اگر فوق‌لیسانس داشتم، از شانس بهتری برای استخدام برخوردار بودم. هرچند که در دنیای کسب‌وکار بودم، اما هم‌چنان وضعیت مثل کلاس درس بود، در این‌جا هم هوش مغزچپی‌ها حاکم بود. در سال ۱۹۷۴، زمانی که در شرکت زیراکس کار می‌کردم و تعهد کرده بودم که مدرک فوق لیسانس مدیریت بازرگانی‌ام را بگیرم، شروع کردم

به تحقیق در خصوص مغز و شیوه‌های متفاوت یادگیری و تدریس. به دنبال راهی برای پیروزی بر مبنای شرایط خودم بودم، نه شرایط دیگران.

من که در خانواده‌ی معلم‌های مدرسه بزرگ شده بودم، فهمیدم معیار موفقیت، عبارتست از مدرسه‌ای که یک فرد در آن تحصیل کرده و شمار مدارج پیشرفته‌ای که به کسب آنها نائل گشته است. در دنیای کسب و کار نیز کمابیش همین وضعیت حکم‌فرما بود. در اغلب شرکت‌های بزرگ، کارمندان خواستار کسب اعتبار و شهرتی هستند که با مدارج پیشرفته از دانشگاه‌های معتبر همراه است. به عبارت دیگر، فارغ‌التحصیل‌های دانشکده‌های آیوی‌لیگ[1] بهتر از فارغ‌التحصیل‌های دانشگاه‌های ایالتی هستند و آنها نیز بهتر از کسانی هستند که از کالج فارغ‌التحصیل شده‌اند. در دنیای شرکت‌های بزرگ، دانشگاهی که در آن تحصیل می‌کنید، می‌تواند شغل بهتری را برای‌تان رقم بزند. همین‌طور عنوان بهتر و درآمد بهتر. این معیار موفقیت شماست.

از آن‌جا که من با پدر پولدار معاشرت داشتم، می‌دانستم معیار او برای موفقیت عبارت بود از مقدار پولی که بدست می‌آورد، کسانی که با آنها اوقاتش را سپری می‌کرد، آزادی انتخاب برای کار کردن یا کار نکردن و تعداد شغل‌هایی که ایجاد می‌کرد. فهمیدم بهتر است برای خودم مشخص کنم که قصد دارم معیار موفقیت چه کسی را مبنای زندگی‌ام قرار دهم. چون فکر نمی‌کردم بتوانم در بازی پدر بی‌پولم یعنی دانشگاه و شرکت‌های بزرگ برنده شوم، فکر کردم در بازی پدر پولدارم شانس بهتری برای برنده شدن دارم. در همین زمان بود که دوران تحصیل حقیقی من آغاز گشت.

تصمیم گرفتم همچون پدر پولدارم یک کارآفرین و سرمایه‌گذار املاک شوم. می‌دانستم که در این حوزه‌ها شانس بهتری دارم، چون اغلب دانش‌آموزان ممتاز کارمند هستند و به دنبال شغل‌هایی با حقوق بالا و سرمایه‌گذاری در دارایی‌های کاغذی همچون سهام، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری هستند. از آنجا که من دانش‌آموز ضعیفی بودم، فهمیدم اگر می‌خواهم راه و رسم برنده شدن را یاد بگیرم، نیاز دارم از هر سه مغزم استفاده کنم، نه فقط مغز چپم.

---

۱. Ivy League : نام گروهی از دانشگاههای قدیمی و نامور بخش شرقی ایالات متحده (از جمله هاروارد، پرینستون، ییل و کرنل) که با هم اتحادیه ورزشی وغیره نیز دارند.

این‌ها پرسش‌هایی هستند که شما باید پاسخ بدهید:

- معیار شما برای موفقیت چیست؟
- شما در چه زمینه‌ای بهترین شانس را برای موفقیت دارید؟
- آیا مغز شما هم تحت آموزش برنده شدن است؟
- آیا مغزهای شما همه با هم کار می‌کنند یا این‌که هر یک بر ضد شما در فعالیت هستند؟

دو کمبود

طی سالیان متمادی، دریافتم مردم در رابطه با پول با دو کمبود زیر مواجه هستند:

۱. مدارس ما در رابطه با پول مطالب چندانی آموزش نمی‌دهند. حتی یک دانش‌آموز ممتاز، مدرسه را در حالی ترک می‌کند که در خصوص پول معلومات بسیار ناچیزی دارد. از همه مهم‌تر، بنا به یافته‌های اخیر در خصوص نورون‌های آینه‌ای، اغلب ما مقوله‌ی پول را از کسانی می‌آموزیم که فاقد هوش مالی هستند. به همین دلیل است که بسیاری از مردم آرمان‌های متوسطی دارند، هم‌چون زندگی در سطحی پایین‌تر از امکانات‌شان، پس‌انداز کردن پول و نداشتن بدهی.

۲. مدارس، ذهن نیمه هشیار را تقویت نمی‌کنند. در حقیقت، مدارس برای این‌که به دانش‌آموزان انگیزه بدهند، به جای آموزش، به عامل ترس تکیه می‌کنند. آنها به جای آموزش، تهدید می‌کنند، به جای نوآوری تقلید می‌کنند، به جای ترغیب دانش‌آموزان، آنها را به خاطر اشتباهات‌شان تنبیه می‌کنند، به جای این‌که افکار بزرگ‌تری داشته باشند، محتاطانه عمل می‌کنند، به جای گفتن چیزی که فرد نیاز به شنیدنش دارد، چیزی را می‌گویند که فرد خواستار شنیدنش است.

همین دو عامل موجب می‌شود بسیاری از مردم زمانی که باید بفروشند، بخرند، زمانی که باید خرج کنند، صرفه‌جویی کنند، زمانی که باید صرفه‌جویی کنند، خرج کنند، در موقعیتی که باید شجاع باشند، بترسند و در موقعیتی که باید بترسند، از خودشان شجاعت به خرج دهند.

نمونه‌هایی از رفتارهای مغزی یک ذهن هشیار لگام گسیخته، کنترل نشده، غیر عقلانی و به لحاظ مالی احمقانه، از این قرارند:

۱. تمام صندوق‌های سرمایه‌گذاری کمیتی، با فروش هم‌زمان سهام خود، موجبات سقوط بازار را فراهم می‌آورند، چون همگی در سهام یکسان سرمایه‌گذاری کرده بودند. آنها زمانی که باید می‌خریدند، در حال فروش بودند. وحشتی برخاسته از مغز نیمه هشیار بر آنها مستولی می‌گردد. افراد از ترس این‌که متفاوت از دیگران عمل کنند، به کپی کردن و تقلید روی می‌آورند تا مثل دیگران باشند، نه این‌که با تفکری متفاوت از خودشان خلاقیت به خرج دهند و ریسک کنند.

۲. وقتی حقوق افراد اضافه می‌شود یا پولی به دست‌شان می‌رسد، اغلب به جای این‌که با آن بدهی بد خود را پرداخت کنند، آن را خرج می‌کنند، چون احساس خوبی به آنها دست می‌دهد. مرد محترمی را می‌شناسم که حدود یک میلیون دلار از والدینش به ارث برد. بلافاصله خانه‌ای بزرگ و ۲ اتومبیل به صورت اعتباری خرید. خوشحالی و شعف او به جای این‌که وی را از بدهی بد برهاند، او را گرفتار بدهی بیشتری کرد. امروز او هیچ پولی ندارد و سعی می‌کند حداقل خانه‌اش را از دست ندهد.

۳. در اوضاع اقتصادی نامطلوب، در بسیاری از شرکت‌ها «بخش بازدارندگی فروش» کنترل را به دست می‌گیرد. وقتی فروش افت می‌کند، اغلب شرکت‌ها هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات را کاهش می‌دهند. در حالی که در چنین شرایطی، یک شرکت به جای صرفه‌جویی، باید هزینه کند. در اوضاع اقتصادی نامطلوب، شرکت باید مبالغ بیشتری را برای تبلیغات و بازاریابی هزینه کند، نمایندگان فروش بیشتری را استخدام کند، مشوق‌های فروش را افزایش دهد و خلاقیت بیشتری به خرج دهد. به عبارت دیگر، بیشتر مغزراستی باشد و ارتباط‌های بیشتری ایجاد نماید. معمولاً به جای این‌که بخش فروش کنترل امور را به دست بگیرد، بخش بازدارندگی فروش بر اوضاع مسلط می‌گردد. بخش بازدارندگی فروش در اغلب شرکت‌ها متشکل از افراد مغزچپی هم‌چون حسابدارها، وکلا و کارمندان حقوق‌بَگیر است؛ کسانی که معمولاً مغزهای چپ قوی دارند اما مغزهای نیمه هشیارشان وحشت‌زده‌اند. وقتی بخش بازدارندگی فروش زمام امور را به دست می‌گیرد، بسیاری از کارکنان شغل خود را از دست می‌دهند. به نظر من در دوران سختی، این بخش بازدارندگی فروش است که باید تعدادی از کارکنانش را اخراج نماید.

مغز نیمه هشیار خود را باهوش می‌پندارد. مشکل مغز نیمه هشیار این است که می‌تواند بهترین دوست یا بدترین دشمن ما باشد. تنها، فردی با هوش بالاتر است که می‌تواند گاهی به عقب برگردد و بی‌طرفانه تشخیص دهد که کدام مغز در حال صحبت کردن است... دوست یا دشمن. وقتی پای موضوعاتِ احساسی هم‌چون پول، روابط جنسی، مذهب و سیاست به میان بیاید، خردی بسیار تکامل یافته می‌تواند مسائل را بی‌طرفانه تحلیل و تشریح نماید، به آنها گوش بسپارد و سپس به روشنی با هر دو مغز چپ و راست خود بیندیشد. مشکل مغز نیمه هشیار این است که عملکردی واکنشی دارد، نه هوشمندانه، و قادر نیست جوانب مثبت و منفی را بسنجد.

بحث کردن با یک احمق

بحث منطقی با کسی که سخنانش برخاسته از مغز نیمه هشیارش است، غیرممکن است، زیرا مغز نیمه هوشیار منطقی نیست. نمی‌تواند فکر کند. فقط می‌تواند واکنش نشان دهد. مشکل این‌جاست که وقتی مردم از طریق مغز نیمه هشیارشان صحبت می‌کنند، هم‌چنان خود را منطقی و باهوش می‌پندارند. به عنوان مثال وقتی به تاجری توصیه می‌کنم که در دوران رکود بازار به جای صرفه‌جویی، هزینه کند، در اغلب موارد، مغز نیمه هشیار مداخله می‌کند و سعی می‌کند با ارائه‌ی ادله‌ی منطقی به او بقبولاند که چرا نیاز دارد به این‌که هزینه‌هایش را کاهش دهد، کارکنان را برکنار کند و در وضعیت صرفه‌جویی قرار گیرد. از نظر بسیاری از تجار این امری منطقی و هوشمندانه است. آنها مایل به یادگیری بیشتر نیستند. ذهن آنها ساخته و پرداخته شده و دریچه‌ی مغزشان به روی ایده‌های نو بسته است.

اگر روی موضوع اصرار بورزید، ذهن فرد مقابل حالت تدافعی پیدا می‌کند. دیوارها بالاتر می‌روند و آن‌گاه او به جای فرار کردن، شروع به جنگیدن می‌کند. او می‌خواهد از تصمیم خود دفاع کند و برحق باشد. چنین فردی به جای آموختن، احمق می‌شود. مشکل بحث کردن با یک احمق این است که خیلی زود تعداد احمق‌ها به دو نفر می‌رسد: شما و شخصی که مشغول بحث با او هستید.

یکی از دلایل این‌که افراد فقیر، فقیر می‌مانند، این است که آنها ذهن نیمه هشیار یک فرد فقیر را دارند. وقتی با کسانی صحبت می‌کنم که با مشکلات مالی دست به گریبانند،

بسیاری از آنان از حق خود برای فقیر بودن دفاع می‌کنند. مثلاً می‌گویند: «من خوشبختی را به ثروتمند بودن ترجیح می‌دهم» یا «برای این‌که ثروتمند شوی، باید شیاد شوی.» چنان‌چه شما با این افراد بحث کنید و تلاش کنید دریچه‌ی ذهن‌شان را به روی ایده‌های جدید بگشایید، در اغلب موارد مغز نیمه هشیارشان بسته‌تر و حق به جانب‌تر می شود. و لحظاتی بعد، دو احمق را خواهیم داشت که با هم دوستانه بحث می‌کنند.

مشابه همین وضعیت برای بسیاری از کارمندان و مدیرانی با حقوق‌های بالا روی می‌دهد که شغل‌شان را دوست دارند، اما می‌خواهند کار دیگری انجام دهند. اما موفق نمی‌شوند، چون مغز نیمه هشیارشان با دلایل منطقی و معقول آنها را متقاعد می‌کند که قادر به چنین کاری نیستند. وقتی به آنها بگویید به عنوان کارکنانی که حقوق‌های بالایی دارند، مالیات‌های زیادی می‌پردازند، ممکن است در پاسخ بگویند: «خوب همه باید مالیات بدهند.» چنان‌چه سعی کنید آنها را با سرمایه‌گذاری‌های بهتر با سودهای بالاتر و مالیات کمتر آشنا کنید، شاید در پاسخ بگویند: «این کار ریسک‌پذیر به نظر می‌رسد.» آنها از روی ترس ذهن خود را به روی امکانات جدید می‌بندند. اگر با آنها وارد بحث شوید، باز همه نتیجه دو احمق خواهد بود.

اگر می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید... فضای پیرامون‌تان را تغییر دهید

طی تحقیقاتی که در خصوص آموزش و نحوه‌ی یادگیری صورت دادم، این امر برایم محرز شد که محیط یکی از قدرتمندترین معلم‌هاست. به همین علت، تازه‌ترین اعتبارسنجی دانشمندان عصب‌پژوه در خصوص کشف نورون‌های آینه‌ای از چنین اهمیتی برخوردار است. علم، سرانجام آن‌چه را که بسیاری از ما پیشتر می‌دانستیم، کشف می‌کند، برای تغییر دادن زندگی‌تان، ابتدا روش‌تان را تغییر دهید.

اغلب ما می‌دانیم اگر بخواهیم وزن کم کنیم، با رفتن به باشگاه ورزشی شانس بهتری برای رسیدن به این هدف داریم، تا رفتن به رستوران. اگر بخواهیم مطالعه کنیم، بهتر است در فضای ساکت یک کتابخانه این کار را انجام دهیم تا حین رانندگی. اگر بخواهیم به آرامش برسیم، محل کار را ترک می‌کنیم یا به ساحل می رویم یا این‌که کوهنوردی می‌کنیم. و اگر بخواهید ثروتمند شوید، باید محیطی را پیدا کنید که شما را به سوی ثروتمندتر شدن راهبری کند، محیطی که هر سه مغزتان را تقویت کند. نکته‌ی متناقض این‌جاست که محل کار و

مدرسه اغلب مردم را به چنین اهدافی نمی‌رسانند.

قدرت محیط‌ها

چنان‌چه می‌خواهید ثروتمندتر و موفق‌تر شوید، نکته اساسی این است که محیطی را بیابید که به شما امکان و زمان لازم برای رشد هر سه مغزتان را بدهد.

در سال ۱۹۷۴، دریافتم که دانش‌آموزان ممتاز هرگز مرا استخدام نخواهند کرد. به عنوان مثال، یک پزشک یا وکیل هرگز مرا استخدام نمی‌کند، چون پزشکان و وکلا نیاز به کسانی دارند که از هوش علمی و حرفه‌ای برخوردار باشند. یک پزشک نیازی به پرستار دست و پا چلفتی ندارد، همین طور یک وکیل برای خدمات حقوقی، فردی بی کفایت را استخدام نمی‌کند.

از آن‌جا که من دانش‌آموز ضعیفی بودم، نیاز داشتم راهی پیدا کنم تا یک دانش‌آموز ممتاز را به استخدام خود درآورم. در همین زمان بود که تصمیم گرفتم مثل پدر پولدارم، کارآفرین و سرمایه‌گذار املاک شوم، نه مثل پدر بی‌پولم که دانش‌آموزی ممتاز و یک معلم مدرسه بود. من کارآفرینی و سرمایه‌گذاری املاک را انتخاب کردم، زیرا در یادگیری کند هستم و می‌دانستم برای رشد نیاز به زمان بیشتری دارم. من قصد نداشتم به سرعت ثروتمند شوم. من به دنبال محیطی بودم که برایم مناسب باشد، فضایی که می‌توانستم در آن زمان بسیاری را صرف یادگیری آهسته نمایم.

دلیل مهم دیگر من برای کارآفرین شدن، این بود که می‌خواستم به این وسیله خود را در احاطه‌ی انسان‌های باهوش قرار دهم. من می‌دانم که فاقد هوش زبان‌شناختی و ریاضی هستم، به همین دلیل به این افراد به عنوان اعضای گروهم نیاز دارم. من هنوز یک نویسنده‌ی متوسط هستم، ریاضیاتم در حد متوسط است و به سختی از جزئیات سردرمی‌آورم. در حوزه‌ی ورزش، می‌دانستم که در ورزش‌های تیمی مثل فوتبال، راگبی و قایقرانی عملکرد بهتری دارم. من به خوبی از عهده‌ی ورزش‌های انفرادی مثل گلف یا تنیس برنمی‌آیم. با آگاهی از این حقایق، فکر کردم روش منطقی‌تر برای من این است که فضای پیرامونم را با انسان‌های باهوشی که در عین حال کار کردن در یک تیم را دوست داشتند، احاطه نمایم.

من به سختی به این موضوع پی بردم که افراد باهوش، در کارهای گروهی عملکرد

خوبی ندارند و به همین دلیل است که در مدرسه عالی هستند و آزمون‌ها را به تنهایی انجام می‌دهند. من در دنیای کسب و کارم هر روز آزمون می‌دهم، اما نه به صورت فردی. من در دنیای کسب و کارم آزمون‌ها و مشکلاتم را به کمک تیمی از افراد باهوش حل می‌کنم. به عبارت دیگر، نبوغ من در یک گروه فعال می‌شود. برای افراد دیگری از جمله تایگر وودز، نبوغ در فردیت شکوفا می‌شود. پرسش این است، شما به صورت انفرادی بهتر عمل می‌کنید یا در یک تیم؟

کارها را به شیوه‌ی خودتان انجام دهید

مقصود من این نیست که باید یک کارآفرین یا سرمایه‌گذار املاک شوید. من به شما نمی‌گویم مثل من عمل کنید. من می‌گویم می‌توانید فضایی آموزشی خلق کنید که فرصت‌های بیشتری برای پیروزی مالی در اختیارتان قرار دهد. برای نیل به موفقیت، فضا و روش خودتان را پیدا کنید. به عنوان مثال، اگر فکر می‌کنید که می‌توانید یک گلف‌باز حرفه‌ای شوید، بدیهی است باید وقت بیشتری را برای شرکت در دوره‌های آموزشی گلف صرف کنید تا نورون‌های آینه‌ای مغزتان با بهترین گلف‌بازانی که می‌توانید بیابید، این بازی را فرا بگیرند.

کشف نورون‌های آینه‌ای در مغز، از این جهت برای من حائز اهمیت است که از سال ۱۹۷۴، بخش اعظم وقتم را با کارآفرینان و سرمایه‌گذاران املاک سپری کرده‌ام. من همواره در جست‌وجوی فرصت‌هایی برای همکاری با کارآفرینان بزرگ و سرمایه‌گذاران املاک هستم. به همین دلیل بود که نوشتن کتابی با دونالد ترامپ در سال ۲۰۰۶ برایم چنین اهمیتی داشت. موضوع مهم‌تر از کتاب، فرصت بی‌نظیر یادگیری از طریق نورون‌های آینه‌ای بود، که هم‌نشینی با مردی بزرگ برایم فراهم می‌آورد. وقت گذراندن با ترامپ، چشم‌انداز من از کسب و کار، زندگی و معیارهای زندگی را به سطح کاملاً جدیدی ارتقاء داد... تقریباً مثل همان وقتی که در نه سالگی از آن پل عبور کردم و به خانه‌های دوستان ثروتمندم راه یافتم.

یافتن محیط خودتان

امروز، بسیاری از دانشکده‌های بازرگانی از من تقاضا می‌کنند در کلاس‌های کارآفرینی آنها سخنرانی کنم. پرسشی که دانش‌آموزان معمولاً در رابطه با هوش مالی شماره ۱: کسب پول

بیشتر، مطرح می‌کنند، این است: «سرمایه‌گذاران را چگونه پیدا کنم؟» یا «از چه راهی پول تأمین کنم؟» من این پرسش را درک می‌کنم، زیرا این پرسشی بود که وقتی امنیت کار کردن در شرکت زیراکس را رها کردم و کارآفرین شدم، ذهنم را مشغول می‌کرد. در آن زمان هیچ پولی نداشتم و هیچ کس نمی‌خواست با من سرمایه‌گذاری کند. مؤسسات پولی عظیم تمایلی به همکاری با من نداشتند.

پاسخ من به دانشجوی رشته‌ی بازرگانی این است: «فقط اقدام کنید. شما این کار را انجام می‌دهید، چون گزینه‌ی دیگری ندارید. اگر این کار را انجام ندهید، نمی‌توانید وارد دنیای کسب‌وکار شوید. امروز هر چند که من پول کافی دارم، اما تنها کاری که می‌کنم جمع‌آوری سرمایه است. این همان کاری است که دوستم دونالد ترامپ انجام می‌دهد. کار او گردآوری سرمایه است. این نخستین کار یک کارآفرین است. ما کارآفرینان، از سه گروه از مردم سرمایه جمع می‌کنیم. آنها عبارتند از مشتریان، سرمایه‌گذاران و کارکنان. کار شما به عنوان کارآفرین این است که مشتریان خود را به خرید محصولات‌تان ترغیب کنید. اگر بتوانید مشتریان خود را ترغیب کنید که با خرید محصولات‌تان به شما پول بدهند، سرمایه‌گذاران‌تان پول خیلی زیادی به شما خواهند داد. و چنان‌چه کارکنانی دارید، باید آنها را به تولید و ایجاد حداقل ده برابر بیشتر از پولی که به آنها پرداخت می‌کنید، وادارید. اگر نتوانید آنها را وادار سازید که ده برابر بیشتر از پولی که از شما می‌گیرند، تولید کنند، از عرصه‌ی تجارت حذف می‌شوید و در این صورت دیگر نیازی به جمع‌آوری پول بیشتر نخواهید داشت.»

پر واضح است که این پاسخ مورد انتظار دانشجویان رشته‌ی مدیریت بازرگانی نیست. اغلب آنها در جست‌وجوی فرمولی جادویی هستند، دستورالعملی سری، یا نقشه‌ای تجاری برای ثروتمند شدن سریع. بسیاری از اساتید دانشکده‌های بازرگانی قادر نیستند راه‌حل‌های درست ارائه دهند، چون اغلب آنها کارآفرینی را تدریس می‌کنند در حالی که خودشان کارآفرین نیستند. اغلب آنها همچنان نیازمند شغل ثابت و حقوق ماهیانه هستند و امید به دوران تصدی دارند. باز هم این تأثیر نورون‌های آینه‌ای مغز ماست که با افکار مخالفی که آنها را سردرگم می‌کنند، سر سازگاری ندارند. بسیاری از دانشکده‌های بازرگانی ترجیح می‌دهند مدیران عامل را برای سخنرانی دعوت کنند، کسانی که به جای کارآفرین بودن، خودشان کارمند هستند.

چشم‌ها گویای حقیقت هستند

وقتی دیدگاه‌های خود را در خصوص نحوه‌ی تأمین سرمایه شرح می‌دهم، به چشم‌های دانشجویان می‌نگرم و در ۷۰ تا ۹۰ درصد آنها ترس را می‌بینم. چشم‌های‌شان سرد و بی‌روح می‌شوند و نفس‌شان به شماره می‌افتد. خون از مغزهای چپ و راست آنان جریان پیدا کرده و وارد مغز اولیه، یعنی قدیمی‌ترین بخش مغز نیمه هشیار شده است. در مقابل، ۱۰ درصد از دانشجویان کلاس لبخند به لب دارند. آنها پاسخ مرا دوست دارند. چشم‌های‌شان روشن‌تر می‌شود و هیجان زده می‌شوند. آنها می‌دانند که می‌توانند برنده شوند. آنها می‌دانند که می‌توانند در رقابت با همکلاسی‌هایشان برنده شوند. آنها می‌دانند که می‌توانند کارآفرین شوند. هر سه مغز آنها، به رغم فضای ترس از شکست، با هم یک کاسه می‌شوند.

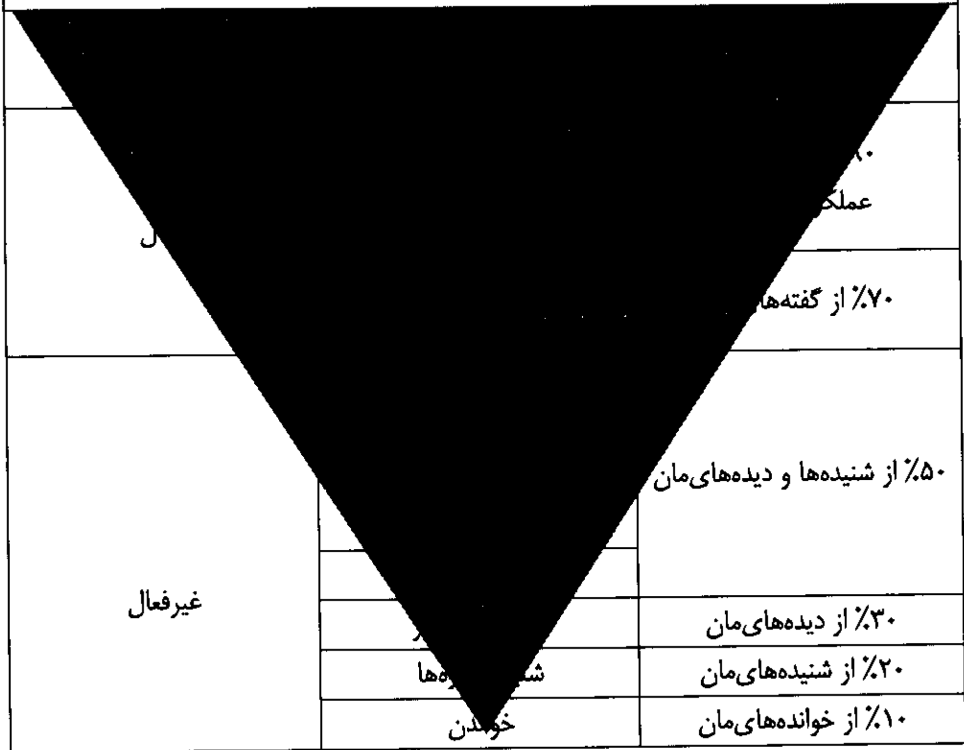
پرورش دادن سه بخش مغز

آن عده از شما که بازی گردش پول مرا انجام داده‌اید، شاید به خاطر داشته باشید که برنده شدن در این بازی نیاز به دانش مالی مغزچپی بسیار زیاد و نیز خلاقیت مغز راست دارد. از آن‌جا که این فقط نوعی بازی است که با پول مجازی انجام می‌شود، ترس از شکست یا از دست دادن پول در آن خیلی کاهش پیدا می‌کند و ذهن نیمه هشیار را کمابیش در حالت خنثی نگاه می‌دارد. وقتی کسی بازی را درک کند، مغز نیمه‌هشیارش از حالت ترس به حالت هیجان و شعف پیروزی در می‌آید. آموختن تبدیل به سرگرمی و هیجان می‌شود. هر سه مغز با هم آموزش می‌بینند و رشد می‌کنند. اکنون امکانات جدیدی پیش روی مغزی که به تمامی رشد و توسعه یافته است قرار می‌گیرد.

مخروط یادگیری

در سال ۲۰۰۵، دانشگاه ایالت آریزونا، تحقیقی در خصوص امکان بکارگیری بازی من در آموزش حسابداری و سرمایه‌گذاری به دانشجویان دانشکده بازرگانی صورت داد. یافته‌های آنها بسیار مثبت و مفید بودند و موجب می‌شدند دانشجویان به واقع سریع‌تر بیاموزند و مطالب را نسبت به سایر روش‌های یادگیری به مدت طولانی‌تری به ذهن بسپارند.

دانشگاه مزبور مرا نیز با مخروط یادگیری که تصویرش را در ذیل می‌بینید، آشنا کرد.



دومین روش برتر یادگیری

همان‌طور که می‌توانید از نمودار بالا حدس بزنید، بدترین شیوه‌ی یادگیری، در وهله‌ی نخست خواندن و بدترین شیوه‌ی یادگیری بعدی، شنیدن یک سخنرانی است... که (از قضا) محبوب‌ترین روش‌های آموزش در مدارس سنتی به شمار می‌روند. در رأس مخروط، انجام کار واقعی مطرح می‌گردد. وقتی از دانشجویان مدیریت بازرگانی خواستم این نکته را در دنیای واقعی تجربه کنند، بسیاری از آنها بهت‌زده شدند. بدیهی است بین خواندن، گوش دادن به سخنرانی و بقا در دنیای واقعی فاصله هست.

تحقیق دانشگاه ایالتی آریزونا[1]، نشان داد شبیه‌سازی‌ها و بازی‌ها درست در بطن زندگی

1. Arizona State University

حقیقی قرار دارند. این تحقیق مخروط آموزشی را تأیید کرد و این‌که بازی ما، دومین روش برتر برای آموختن در عرصه‌های منطقی مغزچپی آمیخته با خلاقیت مغزراستی درخصوص مدیریت پول، حسابداری و سرمایه‌گذاری است. به این ترتیب، آموختن به جای این‌که مغز نیمه هشیار را دچار وحشت کند، مفرح و الهام‌بخش می‌شود. دانشجویان احساس اعتماد به نفس بیشتری داشتند، قدرتمندتر بودند و بهتر می‌توانستند از آن‌چه آموخته بودند استفاده کنند.

یافته‌های دانشگاه، با یافته‌های من به عنوان یک معلم کارآفرین تطابق داشت. من فهمیدم دانشجویان با تمرکز روی چهارمین هوش هاوارد گاردنر، یعنی هوش جسمی حرکتی، بیشتر، سریع‌تر و مفرح‌تر یاد می‌گرفتند و مطالبی را که آموخته بودند، مدت طولانی‌تری به ذهن می‌سپردند. ما برای این‌که توجه دانشجویان را به نکات متفاوت جلب کنیم، در کنار سخنرانی، بازی‌های متفاوتی نیز انجام می‌دادیم. من دانشجویان را به بازی و خطا کردن تشویق می‌کردم و در پایان بازی به مطرح کردن پرسش‌ها می‌پرداختیم.

این نوع یادگیری بسیار تأثیرگذار بود، چون بازی‌ها هر سه مغز را درگیر می‌کردند. شرکت‌کنندگان، بارها ناراحت، عصبانی یا غمگین می‌شدند. آنها اشتباهات‌شان را دوست نداشتند. برخی از آنها بازی یا سایرین را مقصر می‌دانستند. احساساتی که همگی بخشی از این فرآیند خواه در کلاس‌های من و خواه در زندگی واقعی هستند. وظیفه‌ی من به عنوان آموزش‌دهنده این بود که شرکت‌کننده را از سرزنش کردن و توجه به احساسات دور سازم و او را به یادگیری درسی که بازی آن را آموزش می‌داد، سوق دهم. وقتی شرکت‌کنندگان درس‌های زندگی شخصی خود را از طریق بازی می‌آموختند، برخی از آنها با صدای بلند می‌خندیدند و می‌گفتند: «من نمی‌دانستم که در زندگی واقعی نیز همین کار را انجام می‌دهم.» وقتی شناخت وجود داشته باشد، رابطه‌ی بین رفتار در بازی و رفتار در زندگی واقعی، شرکت‌کننده این فرصت را دارد که در صورت تمایل تغییراتی صورت دهد. در این لحظه از شناخت، همان لحظه‌ی بیداری در زندگی، هر سه مغز با هم کِار می‌کنند. وقتی این امر رخ می‌دهد، شرکت‌کننده اغلب آماده‌ی یادگیری بیشتر و رشد است.

اخیراً ماجرایی مربوط به موفقیت شگرف یکی از دانش آموزان در کانون پسرها و دخترها واقع در بخش بسیار فقیرنشین فوئنیس رخ داد. تیمی از سوی شرکت من، یک باشگاه گردش پول تأسیس کرد. در این‌جا هم، آموزش هوش مالی از طریق یک بازی، قدرتمند، عمیق و

مخروط یادگیری

پس از دو هفته می‌توانیم به خاطر بیاوریم		نوع فعالیت
۹۰٪ از گفته‌ها یا عملکردهای‌مان	انجام کار واقعی	فعال
	شبیه‌سازی تجربه واقعی	
	انجام کاری شگرف	
۷۰٪ از گفته‌های‌مان	سخنرانی	
	شرکت در یک بحث	
۵۰٪ از شنیده‌ها و دیده‌های‌مان	دیدن اجرای آن در موقعیت	غیرفعال
	نمایشی از آن را دیده‌ایم نگاه به یک نمایش تماشای یک فیلم	
	دیدن یک فیلم	
۳۰٪ از دیده‌های‌مان	نگاه به تصاویر	
۲۰٪ از شنیده‌های‌مان	شنیدن واژه‌ها	
۱۰٪ از خوانده‌های‌مان	خواندن	

دومین روش برتر یادگیری

همان‌طور که می‌توانید از نمودار بالا حدس بزنید، بدترین شیوه‌ی یادگیری، در وهله‌ی نخست خواندن و بدترین شیوه‌ی یادگیری بعدی، شنیدن یک سخنرانی است... که (از قضا) محبوب‌ترین روش‌های آموزش در مدارس سنتی به شمار می‌روند. در رأس مخروط، انجام کار واقعی مطرح می‌گردد. وقتی از دانشجویان مدیریت بازرگانی خواستم این نکته را در دنیای واقعی تجربه کنند، بسیاری از آنها بهت‌زده شدند. بدیهی است بین خواندن، گوش دادن به سخنرانی و بقا در دنیای واقعی فاصله هست.

تحقیق دانشگاه ایالتی آریزونا[1]، نشان داد شبیه‌سازی‌ها و بازی‌ها درست در بطن زندگی

1. Arizona State University

حقیقی قرار دارند. این تحقیق مخروط آموزشی را تأیید کرد و این‌که بازی ما، دومین روش برتر برای آموختن در عرصه‌های منطقی مغزچپی آمیخته با خلاقیت مغزراستی درخصوص مدیریت پول، حسابداری و سرمایه‌گذاری است. به این ترتیب، آموختن به جای این‌که مغز نیمه هشیار را دچار وحشت کند، مفرح و الهام‌بخش می‌شود. دانشجویان احساس اعتماد به نفس بیشتری داشتند، قدرتمندتر بودند و بهتر می‌توانستند از آن‌چه آموخته بودند استفاده کنند.

یافته‌های دانشگاه، با یافته‌های من به عنوان یک معلم کارآفرین تطابق داشت. من فهمیدم دانشجویان با تمرکز روی چهارمین هوش هاوارد گاردنر، یعنی هوش جسمی حرکتی، بیشتر، سریع‌تر و مفرح‌تر یاد می‌گرفتند و مطالبی را که آموخته بودند، مدت طولانی‌تری به ذهن می‌سپردند. ما برای این‌که توجه دانشجویان را به نکات متفاوت جلب کنیم، در کنار سخنرانی، بازی‌های متفاوتی نیز انجام می‌دادیم. من دانشجویان را به بازی و خطا کردن تشویق می‌کردم و در پایان بازی به مطرح کردن پرسش‌ها می‌پرداختیم.

این نوع یادگیری بسیار تأثیرگذار بود، چون بازی‌ها هر سه مغز را درگیر می‌کردند. شرکت‌کنندگان، بارها ناراحت، عصبانی یا غمگین می‌شدند. آنها اشتباهات‌شان را دوست نداشتند. برخی از آنها بازی یا سایرین را مقصر می‌دانستند. احساساتی که همگی بخشی از این فرآیند خواه در کلاس‌های من و خواه در زندگی واقعی هستند. وظیفه‌ی من به عنوان آموزش‌دهنده این بود که شرکت‌کننده را از سرزنش کردن و توجه به احساسات دور سازم و او را به یادگیری درسی که بازی آن را آموزش می‌داد، سوق دهم. وقتی شرکت‌کنندگان درس‌های زندگی شخصی خود را از طریق بازی می‌آموختند، برخی از آنها با صدای بلند می‌خندیدند و می‌گفتند:«من نمی‌دانستم که در زندگی واقعی نیز همین کار را انجام می‌دهم.» وقتی شناخت وجود داشته باشد، رابطه‌ی بین رفتار در بازی و رفتار در زندگی واقعی، شرکت‌کننده این فرصت را دارد که در صورت تمایل تغییراتی صورت دهد. در این لحظه از شناخت، همان لحظه‌ی بیداری در زندگی، هر سه مغز با هم کار می‌کنند. وقتی این امر رخ می‌دهد، شرکت‌کننده اغلب آماده‌ی یادگیری بیشتر و رشد است.

اخیراً ماجرایی مربوط به موفقیت شگرف یکی از دانش آموزان در کانون پسرها و دخترها واقع در بخش بسیار فقیرنشین فوئنیس رخ داد. تیمی از سوی شرکت من، یک باشگاه گردش پول تأسیس کرد. در این‌جا هم، آموزش هوش مالی از طریق یک بازی، قدرتمند، عمیق و

متحول‌کننده‌ی زندگی بود. یکی از شرکت‌کنندگان ویژه، دانش‌آموزی بود که نظام مدرسه او را ناتوان از یادگیری تشخیص داده و در کلاس مخصوص دانش‌آموزان کندذهن جای داده بود. پس از این‌که چندین بار بازی گردش پول را با دوستانش انجام داد، مهارت‌های خواندن و ریاضیات او به تدریج رو به بهبود گذاشت. او امروز در یک کلاس درس معمولی تحصیل می‌کند. این نمونه‌ای است که نشان می‌دهد هماهنگ‌سازی سه بخش مغز در فضای یادگیری به صورت فعالیت‌های گروهی با هم سن و سال‌ها، از چه قدرتی برخوردار است.

محیط خود را تغییر دهید... تا زندگی‌تان تغییر کند

برای من که یک کارآفرین آموزشی هستم، این امر محرز شد که محیط قدرتمندترین معلم‌هاست. من دریافتم که می‌توانم به افراد آموزش بدهم و آنها را مطلع سازم، اما اگر فرد به همان فضای پیشین خود بازگردد، تأثیر آنچه آموزش داده بودم از بین می‌رود. به عبارت دیگر، چنان‌چه همان فرد به فضای کاری برگردد که در آن افراد تنبیه می‌شدند و خلاقیت سرکوب می‌شد، آنچه به او آموخته بودم، ارزش چندانی نداشت. محیط پیشین برنده می‌شد.

ضرب‌المثلی قدیمی هست با این مضمون: «اگر می‌دانستم به جایی می‌روم که در آن مرگ انتظارم را می‌کشد... به آن‌جا نمی‌رفتم.» امروز، می‌دانم که میلیون‌ها تن از مردم در محیط‌هایی زندگی می‌کنند که برای آموزش، ثروتمند شدن و رشد فردی آنها بهترین فضا را ندارند. محیط‌های کار و زندگی آنها موجب افزایش هوش مالی و ثروت آنها نمی‌شوند. آنها به جای این‌که ثروتمندتر شوند، زندانیان دفاتر کار و خانه‌های‌شان می‌شوند. اغلب مردم به جای این‌که در جست‌وجوی موفقیت باشند، در فضاهایی زندگی می‌کنند که به محتاط بودن جایزه می‌دهند، نه به آزمون و خطا، اما به گفته‌ی پل تودور جونز، مؤسس شرکت سرمایه‌گذاری تودور[1]، «افراد از خطاهایشان می‌آموزند، نه از موفقیت‌هایشان.»

یافتن نبوغ‌تان

افراد برای این‌که نبوغ خود را رشد دهند، باید محیطی را پیدا کنند که حامی رشد و پرورش نبوغ آنها باشد. به عنوان مثال، محیط تایگر وودز، زمین گلف است. او به عنوان یک یوگی

1. Tudor Investment Corporation / Paul Tudor Jones

عملکرد خوبی نداشته است. دونالد ترامپ قدرت خود را در دنیای خشن املاک نیویورک پیدا کرد. این محیط او را به چالش کشید، درس‌های بسیاری به او آموخت و مهارت‌هایش را پرورش داد.

این فرآیند ساده‌ای نیست. همان‌طور که می‌دانید، تایگر وودز برای این‌که یک نابغه‌ی گلف شود، خیلی سخت تلاش می‌کند. دونالد ترامپ برای این‌که نابغه‌ی املاک شود، سخت کار می‌کند. اگر تاکنون ساختمان‌هایی را که او در منهتن و سرتاسر جهان ساخته است، ببینید، به تلاش او پی می‌برید. همان‌طور که اوپرا وین فری در محیط بسیار دشوار تلویزیون به حضور مستمر و پیشرفت ادامه می‌دهد.

یکی از دلایلی که بسیاری از مردم نبوغ خود را رشد نمی‌دهند، صرفاً تنبلی است. بسیاری از آنها فقط سر کار می‌روند تا حقوق بگیرند. برای آنها متوسط بودن، آسان‌تر از این است که سخت کار کنند تا نبوغ خود را پرورش دهند.

این‌ها، پرسش‌های من از شما هستند: «فکر می‌کنید نبوغ شما در چه زمینه‌ای است و بهترین محیط برای رشد آن کجاست؟» پرسش مهم دیگر این است: «آیا شهامت تغییر دادن محیط خود را دارید؟» در این صورت... آینده‌ی خود را مجسم کنید.

بسیاری از افراد در پاسخ به این پرسش‌ها خواهند گفت: «نمی‌دانم،» یا صرفاً «نه.» برای اغلب مردم، راحتی و آسایش، مهم‌تر از یافتن و پرورش نبوغ‌شان است. متوسط بودن، سخت‌کوشی، گرفتن حقوق، پس‌انداز پول، سرمایه‌گذاری متنوع در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری، و زندگی پایین‌تر از سطح امکاناتشان خیلی راحت‌تر است. اگر شما این گونه هستید، پس به راه خود ادامه دهید.

هر یک از ما متفاوت هستیم. همه‌ی ما نقاط قوت و ضعف متفاوتی داریم. به همین دلیل است که به هر کسی توصیه نمی‌کنم به روش من عمل کند. هرچند که کارآفرین بودن بسیار ساده است، اما معتقدم تبدیل شدن به یک کارآفرین ثروتمند کار ساده‌ای نیست. دنیا مملو از کارآفرینان متوسط است. همین امر در خصوص املاک نیز صدق می‌کند. جهان پر از کسانی است که در حوزه‌ی املاک سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما پول زیادی بدست نمی‌آورند.

نکته‌ای که می‌خواهم به آن اشاره کنم، این است: همه‌ی ما از استعداد یا نبوغ منحصر به فردی برخورداریم. اگر افراد بخواهند ثروتمند شوند، یا حتی ابرثروتمند شوند، باید محیطی را

بیابند که به آنها اجازه‌ی پرورش و به کارگیری نبوغ‌شان را بدهد. این کار ساده‌ای نیست، اما چنانچه تعهد و انگیزه‌ی پیروزی را داشته باشید، انجام‌پذیر است. در دنیای واقعی، تعهد و انگیزه، ارزشمندتر از نمرات خوب هستند.

محیط‌هایی که شما را ثروتمند می‌کنند

اگر می‌خواهید ثروتمندتر شوید، مهم است که به طور مداوم محیط خود را ارتقاء دهید. به همین دلیل است که هربار کارشناسی به افراد توصیه می‌کند پایین‌تر از سطح امکانات‌شان زندگی کنند، سرم را به علامت نفی تکان می‌دهم. با زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات‌تان، شما همواره در محیط ضعیف‌تر زندگی می‌کنید. در جوانی، هر بار که از آن پل عبور می‌کردم و به محله‌ی دوستان ثروتمندم می‌رفتم، مغزم مشخصه‌های زندگی با استانداردهای بالاتر را جذب می‌کرد... استانداردی که من خواستار زندگی بر مبنای آن بودم. مغزم به دنبال راه‌هایی بود تا بتوانم به چنین استانداردی از زندگی دست پیدا کنم.

البته این به معنای خریدن خانه‌ای بزرگ، اتومبیل‌های لوکس، لباس‌های نو و رفتن زیر بار بدهی بد نیست. منظور من این است که آگاهانه و هوشمندانه تلاش کنید تا استاندارد زندگی‌تان را از طریق افزایش هوش مالی‌تان ارتقاء دهید.

بهترین راه برای افزایش هوش مالی‌تان، ابتدا یافتن محیطی است که امکان رشد و توسعه‌ی نبوغ شما را فراهم نماید. این کار می‌تواند به سادگی رفتن به یک کتابخانه و خواندن کتابی باشد که قصد دارید نویسنده‌اش را الگو قرار دهید، یا تماشا کردن مجلاتی که تصاویر خانه‌های مجلل در آنها درج شده‌اند. نخستین گام این است که آگاهانه شروع کنید به تحریک نورون‌های آینه‌ای‌تان به سوی استاندارد زندگی دلخواه‌تان و افرادی که می‌خواهید مثل آنها شوید.

به طور خلاصه

افرادی که به لحاظ مالی ضعیف هستند، تمایلی به رشد و پرورش هوش خود ندارند. آنها به دنبال محیط‌های راحت و پاسخ‌های آسان هستند. این گونه افراد همواره تحت فشارند، پول زیادی بابت مالیات می‌پردازند، سخت تلاش می‌کنند و در سطحی پایین‌تر از امکانات‌شان

زندگی می‌کنند. ممکن است انسان‌های باهوش، خوب و با معلوماتی باشند، اما بدون رشد دادن مالی هر سه مغزشان، به احتمال خیلی زیاد به لحاظ مالی ضعیف خواهند ماند.

موفقیت، مستلزم میزانی از قدرت ذهنی و جسمی است. اگر بتوانید مغز چپ‌تان را به گونه‌ای تعلیم دهید که این موضوع را درک کند، مغز راست‌تان را به کشف راه‌حل‌های خلاقانه هدایت کنید، مغز نیمه هشیارتان را به جای ترس و وحشت، با هیجان عجین کنید و سپس اقدام کنید، و در عین حال خواستار آزمون و خطا و یادگیری باشید، می‌توانید جادو کنید. به این ترتیب نبوغ‌تان را پرورش خواهید داد.

فصل ۱۰:

ارتقاء ضریب هوش مالی

برخی کاربردهای عملی

این کتاب درباره‌ی پرورش هوش‌های مالی و ارتقاء ضریب هوش مالی شما بوده است. همان‌طور که پیشتر اشاره کردم، شما به منظور کسب ثروت و موفقیت، به یکپارچه‌سازی تمام پنج هوش مالی نیاز دارید. می‌دانم که گفتن این حرف از عمل به آن دشوارتر است. پرورش پنج هوش شما فرآیندی مادام‌العمر است که نمی‌توان آن را طی یک روز یا حتی یک سال به انجام رساند. من به طور مداوم روی پرورش هوش‌هایم کار می‌کنم و شما را نیز به این امر تشویق می‌نمایم. این فصل حاوی روش‌های عملی برای پرورش ضریب هوش مالی‌تان است.

بسیاری از مشاوران مالی، سرمایه‌گذاری بلندمدت را توصیه می‌کنند. اغلب آنها در واقع مقصودشان این است که پول‌تان را به آنها بسپارید تا بتوانند به مدت طولانی از شما حق کمیسیون دریافت کنند. مشکل این توصیه این است که شما به این طریق چیز زیادی یاد نمی‌گیرید، البته اگر اصلاً چیزی یاد بگیرید. در پایان این مدت طولانی، شما الزاماً به لحاظ مالی هوشمندتر نیستید و ضریب هوش مالی‌تان را ارتقاء نداده‌اید. از همه مهم‌تر این‌که اغلب سرمایه‌گذاران بلندمدت، در زمینه‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که نه تنها ریسک بالایی دارند، بلکه سودهای اندک و امکان کنترل خیلی کمی به آنها می‌دهند.

شما می‌توانید به جای این‌که کورکورانه به توصیه‌ی مشاور مالی خود عمل کنید، سرمایه‌گذاری در فضاهای سنتی بلندمدت را انتخاب کنید که هر سه مغزتان را تقویت می‌کند و فرصت‌هایی را برای تقویت ضریب هوش مالی‌تان فراهم می‌نماید. باید به دنبال محیط‌های سنتی باشید که به شکل عملی هر سه مغزتان و نیز نبوغ‌تان را رشد دهند. برخی از نمونه‌های محیط‌های سنتی از این قرارند:

۱. مدرسه. مدرسه برای اغلب مردم محیطی سنتی است. شرکت در کلاس‌های درس،

روش بسیار خوبی برای بهبود بخشیدن به کارکردهای مغز چپ و راست است. مشکل مدارس سنتی این است که فاقد فضاهایی برای رشد دادن مغز نیمه هشیار، یعنی قدرتمندترین قسمت مغز ما هستند. اغلب مدارس سنتی نورون‌های آینه‌ای ترس از شکست و ترس از خطا کردن را انبساط می‌دهند.

۲. کلیسا. من متوجه شده‌ام کلیساها دو نوعند: کلیساهایی که عشق به خدا را تعلیم می‌دهند و کلیساهایی که ترس از خدا را ترویج می‌دهند. من نمی‌دانم ترس از خدا چقدر می‌تواند تأثیرگذار باشد، اما فکر می‌کنم کلیسا فضایی بی‌نظیر برای یافتن قدرت معنوی است که مغز نیمه هشیار را تقویت می‌کند. این امید وجود دارد که فردی با قدرت معنوی عظیم‌تر، اخلاقی‌تر، معنوی‌تر و سخاوتمندتر شود.

۳. ارتش. ناوگان دریایی، محیطی عالی برای رشد دادن هر سه مغزم بود. خلبان شدن، مستلزم پرورش هر سه مغز و تمام هفت هوش، حتی هوش موسیقایی بود. اغلب اوقات هنگام آماده شدن برای عملیات جنگی، موسیقی شاد می‌نواختیم تا شهامت‌مان را افزایش دهیم. امروز، من معتقدم کارآفرین بهتری هستم، به ویژه زمانی که زیان می‌کنم، چون یاد گرفتم هوش میان فردی خود را رشد دهم و ترس‌هایم را تحت کنترل داشته باشم.

٤. بازاریابی شبکه‌ای. اغلب شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای محیط‌های یادگیری شگرفی هستند، چون آموزش، حمایت، مبنای کسب‌وکار و محصولات را در اختیارتان قرار می‌دهند تا شما بتوانید روی پرورش مهارت‌ها و ساختن کسب‌وکارتان تمرکز نمایید. به نظر من، اگر قصد دارید کارآفرین شوید، بهتر است به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای ملحق شوید تا از بهترین تجربیات کسب‌وکار در دنیای واقعی بهره‌مند گردید. این شرکت‌ها روی پرورش هر سه مغز تمرکز دارند، به ویژه تقویت مغز نیمه هشیار.

برنامه‌های آموزشی بازاریابی شبکه‌ای، در پرورش هوش درون فردی و میان فردی شما بسیار مؤثرند. پرورش این دو هوش، زندگی شما را تغییر می‌دهد و استاندارد زندگی‌تان را ارتقاء می‌بخشد، زیرا به شما یاد می‌دهد بر ترس از سایر افراد و ترس از شکست غلبه کنید. بهترین وجه آموزش در فضای بازاریابی شبکه‌ای، محیط حمایت‌گر آن است، نه محیطی همچون مدارس و شرکت‌ها که ترس بر آنها حاکم است. بسیاری از شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای، به جای تحقیر یا اخراج شما به خاطر عملکرد ضعیف‌تان، مادام که مشتاق یادگیری

و رشد باشید، تلاش می‌کنند تا بر توانمندی‌های‌تان بیفزایند. افراد بسیاری را می‌شناسم که پنج سال در یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای کار کردند تا این‌که بالاخره توانستند بر تردیدها و ترس‌های‌شان غلبه کنند. وقتی چنین کردند، پول به سمت‌شان سرازیر شد.

۵. شرکت‌ها. اساساً شرکت‌ها دو نوعند... بزرگ و کوچک. شرکت بزرگ می‌تواند مکان بسیار خوبی برای رشد و پرورش هر سه مغز باشد، به ویژه مغز نیمه هشیارتان. آن عده از دوستانم که در شرکت‌های بزرگ کار می‌کنند، فشار خیلی زیادی را متحمل می‌شوند. نمی‌دانم چگونه از عهده‌ی این وضعیت برمی‌آیند. بازی‌های فکری و سیاست‌های پشت پرده، فرصت‌های عظیمی برای پرورش هوش‌های درون فردی و میان فردی شما هستند.

برای آن عده از افراد که می‌خواهند کارآفرین باشند، داشتن شغلی در یک شرکت کوچک می‌تواند فضای آموزشی بسیار خوبی باشد. یکی از مزیت‌های شرکت کوچک بر شرکت بزرگ این است که شما می‌توانید تمام جوانب مختلف کسب‌وکار را بیاموزید. در کتاب من تحت عنوان، *پیش از آن‌که شغل‌تان را ترک کنید*، هشت بخش اصلی یک شرکت را توصیف می‌کنم. با کار کردن در یک شرکت کوچک، فرصت بهتری برای آموختن تمام این هشت بخش و کسب تجربه‌ی کاری ارزنده در اختیار دارید. کار کردن در یک شرکت کوچک فرصت بهتری برای یادگیری تمام این هشت بخش و کسب تجربه‌ی کاری مهم است.

٦. سمینارها. مدارس و دانشگاه‌های سنتی برای افرادی از جمله پزشکان، وکلا و آرشیتکت‌ها که می‌خواهند متخصصانی با مجوز فعالیت باشند، مهم هستند. همچنین برای کسانی که خواستار پیشرفت در شرکت‌ها یا سازمان‌های دولتی هستند، چون در این فضاها مدارج بدست آمده از دانشگاه‌های معتبر برای ارتقاء سمت، حائز اهمیت هستند. اما، سمینارها، برای کسانی مهم هستند که می‌خواهند کارآفرین یا سرمایه‌گذار شوند. امروزه سمینارها و گردهمایی‌هایی برای هر موضوعی روی کره زمین تشکیل می‌شوند. تنها کاری که باید انجام دهید این است که سمینار مورد علاقه‌ی خود را پیدا کنید.

شرکت ریچ‌دد برای کسانی که می‌خواهند در زمینه‌ی املاک متخصص شوند یا معاملات سهام را بیاموزند، سمینارهای پرباری برگزار می‌کند. این برنامه‌ها بسیار مایه‌ی مباهات من هستند، زیرا توسط کسانی تدریس می‌شوند که خودشان به آن‌چه آموزش می‌دهند، عمل می‌کنند. در دوره‌های پیشرفته‌تر، فرآیند آموزش، به صورت عملی و گام‌به‌گام است. به عنوان

مثال، ما به محله‌ها می‌رویم و با پول واقعی پیشنهاد واقعی مـی‌دهـیم. اگـر شـما در دوره‌ی توسعه‌ی زمین باشید، روی پروژه‌های واقعی توسعه‌ی زمـین فعالیـت خواهیـد کـرد . از همـه مهم‌تر این‌که دوره‌های ما به گونه‌ای طراحی شده‌اند که به آمـوزش و تقویـت هـر سـه مغـز بپردازند، به گونه‌ای که هرسه یک صدا با هم کـار کننـد. بـا تمرکـز هـر سـه مغـز، منـافع و شانس‌های شما برای موفقیت افَزایش می‌یابند.

چنانچه خواستار اطلاعات بیشتری در خصوص برنامه‌های ما هستید، کافیست به سـایت ما (Richdad.com) مراجعه کنید و طی چند دقیقه آن‌چه را می‌خواهید بیابید.

۷. مربیگری. من و دونالد ترامپ خوش اقبال بودیم، چون پـدران پولـداری داشـتیم کـه مربی‌های ما بودند. هر کسی که تا کنون در یک ورزش تیمی شرکت کرده باشد، می‌داند کـه نقش یک مربی در موفقیت تیم چقدر اهمیت دارد.

شرکت ریچ‌دد یک بخش مربی‌گری نیز دارد. کارکنان این بخـش، مربـی‌هـای حرفـه‌ای هستند که نه تنها مربی‌های بی‌نظیری هستند، بلکه خودشان آن‌چه را که آموزش مـی‌دهنـد، تمرین می‌کنند. مربی‌گری پدر پولدار برای کسانی است که خواستار توجه تـن‌بـه‌تـن هسـتند. چنان‌چه در رابطه با برنامه‌ی مربیگری ما به اطلاعات بیشتری نیاز دارید، لطفاً بـه سـایت مـا مراجعه کنید. در این بخش نیز هم‌چون تمام برنامه‌های شرکت ریچ‌دد، آموزش هر سـه مغـز، قویاً مورد تأکید است.

حـال، اگـر از خودتـان مـی‌پرسـید: «چطـور مـی‌تـوانم از عهـده‌ی هزینـه‌ی ایـن کـار برآیم؟ من هیچ پولی ندارم،» یا «چـه نیـازی بـه مربـی دارم؟ مـن کـه خـودم همـه چیـز را می‌دانـم،» بـه ایـن موضـوع فکـر کنیـد: وقتـی کسـی مـی‌گویـد: «نمـی‌تـوانم از عهـده‌ی هزینه‌اش برآیم،» یا «من نیازی بـه کمـک نـدارم،» در حـالی کـه واقعـاً بـه ایـن کـار نیـاز دارد، در واقع این ذهـن نیمـه هشـیار اسـت کـه سـخن مـی‌گویـد. دقیقـاً بـه همـین دلیـل است که فرد به یک مربی نیاز دارد.

وجود مربی برای هر کسی که بخواهد از نقطه‌ی الـف بـه نقطـه‌ی ب، یـا بـه عبـارتی از محیطی به محیط دیگر حرکت کند، بسیار مهم است. اگر مربی‌گری پدر پولـدارم طـی حـدود سی سال نبود، امروز در این جایگاهی که هستم، نبودم. حتی امروز، هـم‌چنـان چنـدین مربـی دارم زیرا هنوز ذهن نیمه‌هشیاری دارم که به طول کامل با روحم یکپارچه نیست.

۸. باشگاه‌های گردش پول. امروزه، هزاران باشگاه گردش پول در سرتاسر جهان وجود دارند. رؤسای این باشگاه‌ها، داوطلبانه فعالیت می‌کنند و عاشق خلق فضای آموزشی به سبک پدر پولدار هستند. برخی از این باشگاه‌ها برنامه‌ی درسی ۱۰ مرحله‌ای رسمی پدر پولدارم را ارائه می‌دهند. بسیاری از این باشگاه‌ها خدمات خود را به صورت رایگان ارائه می‌دهند؛ برخی از آنها مبالغی جزئی برای پوشش هزینه‌های‌شان دریافت می‌کنند. برای اطلاعات بیشتر، به سایت پدر پولدار مراجعه کنید و یک باشگاه گردش پول در نزدیکی محل سکونت‌تان پیدا کنید. ملحق شدن به یک باشگاه، روش بسیار خوبی برای مواجهه با افرادی هم‌فکر و فعال‌سازی نورون‌های آینه‌ای در مغزتان است. شاید بخواهید در محله‌ی سکونت، کسب‌وکار و یا کلیسای خود یک باشگاه گردش پول تأسیس کنید.

۹. یک دانلود برای شما. در ششم سپتامبر سال ۲۰۰۷، مصاحبه‌ای ویدئویی با دکتر مایکل کارلتون[1]، کارشناس مغز و عادات داشتم. عنوان این گفتگو این بود: «آیا ممکن است افراد به فقیر بودن معتاد شوند؟» این یکی از بهترین و لذت‌بخش‌ترین مصاحبه‌هایی بود که تا آن زمان داشتم. دکتر کارلتون در صحبت‌های خود به جزئیات بیشتری در خصوص نحوه‌ی عملکرد مغز پرداخت و این‌که چرا برخی از مردم ثروتمند و برخی دیگر فقیرند. موضوع اعتیادها مطرح است. شما می‌توانید با مراجعه به سایت پدر پولدار نسخه‌ای از این گفتگو را دریافت کنید. فکر می‌کنم این گفتگو برای‌تان جالب باشد و معلومات بسیار زیادی در اختیارتان بگذارد. به این وسیله از شما به خاطر خواندن این کتاب، قدردانی می‌کنیم.

این‌ها نمونه‌هایی از محیط‌های انتقالی ممکن هستند. از نظر من، ناوگان دریایی، شرکت زیراکس و کسب‌وکارهای خودم و نیز سرمایه‌گذاری در املاک، محیط‌هایی بودند که در آنها آموختم چگونه نبوغم را پرورش دهم. اگر می‌خواهید نبوغ‌تان را پرورش دهید، کدام محیط برای شما بهترین است؟»

کارآفرین شدن مستلزم چیست؟

اغلب ما می‌دانیم که کارآفرینان ثروتمندترین انسان‌ها در دنیا هستند. ریچارد برانسون، دونالد ترامپ، اوپرا وین فری، استیو جابز و راپرت مورداک، برخی از مشهورترین کارآفرینان عصر حاضرند.

---

1. Dr.Michael Carlton

این‌که «آیا کارآفرینان زاده می‌شوند یا ساخته می‌شوند؟» یکی از پرسش‌های همیشگی است و علت مطرح شدنش این است که برخی از مردم فکر می‌کنند برای کارآفرین شدن باید فرد خاصی باشیم یا روش جادویی خاصی را بلد باشیم. از نظر من، کارآفرین بودن کار چندان شاقی نیست. به عنوان مثال، در محله‌ی ما یک دختر پیش دبیرستانی هست که کسب‌وکاری در زمینه‌ی پرستاری کودک ایجاد کرده است و همکلاسی‌هایش را برای کار در این زمینه استخدام می‌کند. او یک کارآفرین است. پسر جوان دیگری را سراغ دارم که بعد از مدرسه، کسب‌وکاری مبتنی بر ارائه‌ی خدمات دارد. او نیز یک کارآفرین است. ویژگی اغلب نوجوانان، نترس بودن آنهاست. و ویژگی اغلب بزرگسالان، ترس آنهاست.

دو مشخصه‌ی کارآفرینان

امروزه، میلیون‌ها نفر از مردم رؤیای ترک شغل‌های‌شان و کارآفرین شدن را در سر دارند تا بتوانند کسب و کار خودشان را اداره کنند. مشکل اینجاست که برای اغلب مردم این فقط یک رؤیاست. رؤیایی که هیچ‌گاه به حقیقت بدل نمی‌شود. لذا، پرسش این است، چرا بسیاری از مردم نمی‌توانند در راستای محقق ساختن رؤیای کارآفرین شدن خود تلاش کنند؟

یکی از دوستانم، به این پرسش دیرین، بهترین پاسخ را می‌دهد. او می‌گوید:«کارآفرینان دو مشخصه دارند... *ناآگاهی و شجاعت*.»

اظهارنظر ژرف‌نگرانه‌ای است. نگرشی که گویای مطالبی بسیار فراتر از صرفاً کارآفرینی است. این گفته شرح می‌دهد که چرا برخی از مردم ثروتمند هستند و چرا اغلب مردم ثروتمند نیستند. به عنوان مثال، یکی از دلایلی که بسیاری از دانشجویان ممتاز ثروتمند نیستند این است که شاید این افراد باهوش باشند، اما شجاعت لازم را ندارند. بسیاری از افراد فاقد دانش و شجاعت هستند.

قصه‌ی دو آرایشگر

یکی از دوستانم، آرایشگر زبده‌ای است. وقتی می‌خواهد خانم‌ها را به زیبایی بیاراید، یک شعبده‌باز است. سال‌های سال است که او از تأسیس سالن آرایش خودش صحبت می‌کند. او نقشه‌های بزرگی دارد اما متأسفانه، هنوز نتوانسته است کار خود را توسعه دهد و تنها چیزی

که دارد یک صندلی در یک سالن بزرگ است و به طور مداوم با مالک آرایشگاه مشکل پیدا می‌کند.

دوست دیگری دارم که همسرش مهماندار هواپیماست. دو سال قبل شغلش را رها کرد و به دانشکده رفت تا آرایشگر شود. یک ماه قبل، مکانی را برای افتتاح سالن خود فراهم کرد. مکانی بسیار جالب است و او تا کنون برخی از بهترین آرایشگرها را برای همکاری گرد آورده است.

وقتی دوست قدیمی‌ترم از این مطلب باخبر شد، گفت: «او چطور می‌تواند سالن آرایش داشته باشد؟ او هیچ استعداد و نبوغی ندارد. او مثل من در نیویورک آموزش ندیده است. و به‌علاوه، هیچ گونه تجربه‌ای ندارد. قول می‌دهم یک سال بعد شکست می‌خورد.»

شاید این خانم شکست بخورد. طبق آمارها ۹۰ درصد از کسب‌وکارها در پنج سال نخست شکست می‌خورند. اما نکته‌ی مهم این داستان، تأثیر ناآگاهی و شجاعت در زندگی ماست. در این مثال، یک آرایشگر با استعداد داریم که فاقد شجاعت است ـ و در سوی دیگر آرایشگری داریم که فاقد تجربه است اما از عنصر شجاعت برخوردار است. به عقیده‌ی من، این رابطه‌ی بین ناآگاهی و شجاعت است که به زندگی معنا می‌بخشد.

من در سال ۱۹۷۴، نه شغلی داشتم، نه پول و نه تجربه‌ی کاری زیاد. من نمی‌توانستم در سطحی پایین‌تر از امکاناتم زندگی کنم، چون اصلاً امکاناتی نداشتم. من امکان سرمایه‌گذاری متنوع را نداشتم، چون چیزی برای سرمایه‌گذاری متنوع نداشتم؟ تنها چیزی که داشتم، شجاعت بود. در دنیای واقعی، شجاعت مهم‌تر از نمرات خوب است. *کشف، توسعه و ارزانی داشتن نبوغ‌تان به جهان هستی، مستلزم شجاعت است.*

همیشه به خاطر بسپارید که ذهن شما *نامحدود* است و تردیدهایتان محدود. آیان راند، نویسنده‌ی کتاب *اطلس شانه بالا انداخت*[1]، گفت: «ثروت، محصول ظرفیت فکری انسان است.» لذا، اگر شما برآن هستید که زندگی‌تان را تغییر دهید، محیطی را بیابید که به شما اجازه بدهد با هر سه مغزتان به طور یکپارچه بیندیشید و ثروتمندتر شوید. و خدا را چه دیدید، شاید شما هم نبوغ‌تان را پیدا کردید.

---

۱. *Atlas Shrugged*/Ayn Rand : در اسطوره‌های یونان اطلس غولی است که جهان را بر روی دوش خود دارد.

حلقه‌ی بازخورد: هیچ کس یک جزیره نیست

ما در جهانی از بازخورد زندگی می‌کنیم. وقتی روی ترازو می‌رویم، وزن‌مان به ما بازخورد می‌دهد. اگر ترازو به ما بگوید پنج کیلو سنگین‌تر هستیم، این بازخورد را دوست نداریم، بخصوص اگر از قبل ده کیلو اضافه وزن داشته باشیم. وقتی پزشک فشار خون‌تان را می‌گیرد و نمونه‌ی خون‌تان را به آزمایشگاه می‌فرستد، به دنبال بازخورد است.

بازخورد مهم است. بازخورد می‌تواند منبع مهمی از اطلاعات درباره‌ی خودمان و محیط اطراف‌مان باشد. مشکل این‌جاست که اگر بازخورد را دوست نداشته باشیم، ذهن نیمه هشیارمان ممکن است اهمیت اطلاعات برگرفته از بازخورد را مسدود، تحریف، حذف و یا انکار نماید.

یکی از روشنگرترین درس‌هایی که از ناوگان دریایی آموختم، اهمیت بازخورد بود. هرگاه خرابکاری می‌کردم، بازخورد بسیار شدید و قطعاً ناخوشایندی دریافت می‌کردم. وقتی با پدر پولدارم کار می‌کردم، بازخورد به همان نسبت شدید بود. وقتی با دونالد ترامپ روی کتاب مشترک‌مان کار می‌کردیم، بازخوردهای سریع و صریحی از سوی او دریافت می‌کردم. می‌دانم که اگر به خاطر آموزش در ارتش یا کار با پدر پولدارم نبود، هرگز نمی‌توانستم با دونالد ترامپ کار کنم. بازخورد او سریع، مشخص و مستقیم بود. می‌دانم که اگر با او بحث یا مخالفت می‌کردم یا این‌که نظرش را نادیده می‌گرفتم، از همکاری با او باز می‌ماندم ـ و بالطبع نمی‌توانستم این همه درس بگیرم.

علت اشاره‌ی من به این نکته این است که امروز بسیاری از ما در محیط‌هایی زندگی می‌کنیم که بازخوردها نه مجاز هستند، نه صریح و نه صادقانه. بسیاری از مدارس و شرکت‌ها از ترس این‌که با شکایت مواجه شوند، آنچه را که لازم است بدانید، به شما نمی‌گویند. بسیاری از دوستان و همکاران، پشت سرتان حرف خواهند زد چون این شهامت را ندارند که رودرروی‌تان سخن بگویند. این محیط سالمی نیست. بلکه محیطی ناکارآمد است.

محیط سالم، محیطی است که به افراد اجازه‌ی بازخورد می‌دهد. زندگی همواره اطلاعات ارزشمندی به شما می‌دهد، مشروط بر این‌که بخواهید از آنها مطلع شوید، و اغلب اوقات، این بازخورد رایگان است. هربار که پاکت حقوق‌تان را باز می‌کنید و می‌بینید که چه مقدار از آن

بابت مالیات‌ها کسر شده است، این بازخورد است. اگر طلبکاران تماس می‌گیرند و پول خود را طلب می‌کنند، این بازخورد است. اگر سخت‌تر کار می‌کنید و پول کافی بدست نمی‌آورید، این بازخورد است. اگر اغلب اوقات خود را در محل کار سپری می‌کنید و اوقات کمتری را در خانه هستید، این بازخورد است. اگر فرزندان‌تان آلوده به مواد مخدر و تحت تعقیب قانونی هستند، این بازخورد است. اگر دوستان‌تان همگی بازنده هستند و بازنده بودن را دوست دارند، این بازخورد است. این‌ها اطلاعات مهمی هستند. جهان واقعی سعی دارد چیزی به شما بگوید.

استاندارد زندگی شما، منبع مهمی از بازخورد است. اگر در خانه‌ای زندگی می‌کنید که به شما احساس فقیر بودن می‌دهد، این بازخورد است. اگر اتومبیل ارزان‌قیمتی سوار می‌شوید در حالی که ترجیح می‌دهید یک لامبورگینی داشته باشید، این بازخورد است. استاندارد زندگی، همان استانداردی است که با آن بیشترین احساس راحتی را دارید. استاندارد زندگی به معنای راحت، ارزان یا راضی‌کننده نیست. استاندارد زندگی به این معناست که شما خانه، دوستان و دارایی‌های‌تان را دوست دارید و به آنها افتخار می کنید و در حسرت استاندارد زندگی کسی دیگر نیستید. مقصود این نیست که استاندارد زندگی خود را از طریق رفتن زیر بار بدهی بهبود ببخشید. منظور من از بهبود بخشیدن به استاندارد زندگی‌تان، این است که در وهله‌ی نخست، بهترین محیط را برای آموختن، باهوش‌تر شدن و در نهایت ثروتمندتر شدن، پیدا کنید.

برای این‌که برخی از بهترین اطلاعات در جهان را بدست آورید، نیازی نیست به دانشگاه معروفی بروید، شغلی عالی داشته باشید یا کتاب‌های خیلی مهمی بخوانید. تنها کاری که باید انجام دهید این است که به جهان پیرامون‌تان بنگرید و به بازخورد آن گوش فرا دهید.

سه نکته‌ی مهم در خصوص بازخورد، عبارتند از:

۱. **شجاعت پذیرش بازخورد را داشته باشید.** اگر می‌خواهید پیشرفت کنید، به دنبال بازخورد بیشتر باشید. به همین دلیل مربیان و اساتید، برای افراد موفق مهم هستند. افراد موفق به دنبال بازخورد بیشتری هستند.

۲. **تنها در صورتی بازخورد یا توصیه‌ای بدهید که از شما خواسته شود.** هیچ چیز بیش از بازخورد ناخواسته افراد را خشمگین نمی‌کند... حتی اگر این بازخوردی است که نیاز دارند از آن مطلع گردند. این سخن حکیمانه را به خاطر بسپارید: «به خوک‌ها آواز خواندن یاد ندهید. این کار وقت شما را تلف می‌کند و باعث ناراحتی

خوک می‌شود.»

۳. **شیادها آنچه را که می‌خواهید بشنوید به شما می‌گویند، نه آن‌چه نیاز به شنیدنش دارید.** آدم‌های شیاد، به افرادی که به لحاظ ذهنی ناآگاه و به لحاظ عاطفی ضعیف هستند، نزدیک می‌شوند. آنها نقطه‌ضعف‌تان را هدف می‌گیرند و سپس یک پیام بازرگانی می‌سازند که با آن نقطه ضعف هم‌خوانی داشته باشد. در دنیای پول، آدم‌های شیاد ، این باور را در عامه‌ی مردم ایجاد کرده‌اند که سرمایه‌گذاری متنوع و زندگی کردن پایین‌تر از سطح امکانات کار هوشمندانه‌ای است، گرچه باهوش‌ترین سرمایه‌گذاران نظیر وارن بافت، نه به صورت متنوع سرمایه‌گذاری می‌کنند و نه زندگی پایین‌تر از سطح امکانات را به مردم توصیه می‌کنند.

وارن بافت، با استانداردهای خودش زندگی می‌کند، استانداردهایی که با استاندارد زندگی دونالد ترامپ تفاوت بسیاری دارد. وارن بافت در اوماها، نبراسکا و دونالد ترامپ در نیویورک‌سیتی زندگی می‌کند. نکته این است که هر دوی آنها امکان زندگی کردن در هر کجای جهان با هر استانداردی که بخواهند را دارند. آنها با همین زندگی که دارند، احساس خوشبختی می‌کنند.

پرسش‌های مهم‌تر، عبارتند از:

- آیا شما در جای دلخواه خود و با استانداردهای دلخواه‌تان زندگی می‌کنید؟
- آیا شما اقدام به سرمایه‌گذاری متنوع می‌کنید و پایین‌تر از سطح امکانات‌تان زندگی می‌کنید تا شیادان بتوانند بالاتر از سطح امکانات‌شان زندگی کنند؟
- آیا با دوستان و افرادی در ارتباط هستید که می‌خواهید با آنها رابطه داشته باشید؟

اگر می‌خواهید سالم‌تر، باهوش‌تر، ثروتمندتر و سعادتمندتر شوید، توجه بیشتری به بازخورد خودتان داشته باشید. زیرا مهم‌ترین اطلاعات جهان را به شما می‌دهد. صرف‌نظر از این‌که بازخوردتان را دوست داشته باشید یا نه، اگر شهامت شنیدن و درس گرفتن از آن را داشته باشید، موفق خواهید شد. از شما به خاطر خواندن این کتاب سپاسگزارم.

کلام آخر:

مجوز چاپ پول

وقتی در سال ۲۰۰۷ نوشتن این کتاب را آغاز کردم، بحران‌های مسکن و اعتبار به عنوان مشکلی عمده، در حال ظهور بودند. در آن زمان معلوم نبود این مشکل تا چه حد فراگیر می‌شد. و با این‌که من مطمئن نبودم این بحران چه میزان به بازارهای مالی لطمه می‌زد، یک چیز برایم مسلم بود: *این مشکل سبب رنج طبقه متوسط جامعه می‌شد.*

می‌دانستم کسانی که بر مبنای قوانین قدیمی پول از جمله سخت‌کوشی، پس‌انداز، پرداخت بدهی و سرمایه‌گذاری بلندمدت در سهام متنوع، اوراق بهادار و صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، زندگی می‌کنند، همان کسانی بودند که بیش از همه رنج می‌کشیدند. آنها باید دست روی دست می‌گذاشتند و در سکوت و با ناامیدی کم ارزش شدن شدید خانه‌ها و حساب‌های بازنشستگی‌شان را نظاره می‌کردند، چرا که از وضعیت ثبات اقتصادی به ورطه‌ی ورشکستگی مالی می‌رسیدند.

یک سال دیرتر اما نه یک سال باهوش‌تر

سال گذشته تغییرات بسیاری رخ داده است و هم اکنون در آگوست ۲۰۰۸ که این مؤخره را می‌نویسم، روشن است که بحران‌های مسکن و اعتبار به نحو جدی بر بازارهای مالی و به دنبال آن کل اقتصاد ایالات متحده سایه افکنده‌اند. امروز، قیمت‌های مسکن به سرعت رو به کاهش هستند. بازار سهام ایالات متحده رسماً کساد شده است و ارزش آن بیش از ۲۰ درصد سقوط کرده است. تورم به اندازه‌ی بیست و شش سال افزایش یافته است و قیمت هر گالن بنزین حدود چهار دلار است. بسیاری بر این باورند که ایالات متحده در آستانه‌ی یک رکود اقتصادی بلندمدت و دردناک قرار دارد. البته، نیازی نیست من این‌ها را به شما بگویم. خبرهای بد در صفحه نخست هر منبع مهم خبری به چشم می‌خورند.

گرچه از زمانی که من برای نخستین بار کتاب حاضر را نوشتم، بسیاری از ابعاد اقتصاد

تغییر کرده است، اما یک بعد هنوز به قوت خود باقیست، همان بعدی که بنیان اصلی این کتاب را تشکیل می‌دهد. من این کتاب را نوشتم، چون می‌دانم قوانین پول در سال ۱۹۷۱، به شدت تغییر کرد:

- در سال ۱۹۷۱، رئیس جمهور نیکسون نظام پایه‌ی طلا را در ایالات متحده لغو کرد.
- در سال ۱۹۷۱، دولت ایالات متحده مجوز چاپ پول را به خودش داد.

این تغییرات بنیادین در نحوه‌ی کارکرد پول، ریشه‌ی مشکلات اقتصادی امروز ما هستند. به علاوه، آنها عامل ثروتمندتر شدن ثروتمندان، فقیرتر شدن مداوم فقرا و محو شدن آهسته‌ی طبقه متوسط هستند.

همان‌طور که تاکنون متوجه شدید، پایه و اساس کتاب افزایش هوش مالی، صرفاً این است:

دانش است که شما را ثروتمند می‌کند، نه پول.

فردی با هوش مالی زیاد، دانش بسیار زیادی درباره‌ی پول دارد. همان‌طور که گفتم، هوش مالی، نه مهم‌ترین نوع هوش، بلکه اصلی‌ترین هوش است. در وضعیت اقتصادی کنونی، بدون داشتن هوش مالی و درکی عمیق از تغییرات قوانین پول، قادر به بقا و پیشرفت مالی نخواهید بود.

متأسفانه، نظام آموزشی ما در ایالات متحده ورشکسته است. معلم‌های ما حقایق بسیاری را به زور به خورد فرزندان‌مان می‌دهند، و سپس با اتکاء به عامل ترس از شکست، به آنها یاد می‌دهند که آن حقایق را بازپس دهند. اما نظام آموزش ما نحوه‌ی حل مشکلات را به فرزندان‌مان نمی‌آموزد. به ویژه این‌که در زمینه‌ی چگونگی حل مشکلات مالی یا دانش لازم در خصوص نحوه‌ی کارکرد پول، آموزشی به آنها ارائه نمی‌دهد. حداکثر چیزی که مدرسه به آنها می‌آموزد، نگهداری حساب دسته چک و ارائه‌ی دیدگاه مختصری از قوانین قدیمی پول است که عبارتند از پس‌انداز کردن و سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری.

طبقه‌ی متوسط بازنده است

من قصد اهانت به طبقه‌ی متوسط را ندارم. اما حقیقت این است که طبقه‌ی متوسط در

اقتصاد امروز بازنده است، زیرا نظام آموزشی در زمینه‌ی تعلیم آنها کوتاهی کرده است. مردمان طبقه‌ی متوسط، از کارکرد پول و نیز تغییر قوانین پول بی‌اطلاعند، و به همین علت همواره با مشکلات مالی دست‌وپنجه نرم می‌کنند و مأیوسانه به قوانین قدیمی پول متکی هستند و امیدوارند که این قوانین آنها را نجات دهند. آنها نیز به نوبه‌ی خود همان قوانین قدیمی پول را به فرزندان‌شان می‌آموزند، چون این تنها چیزی است که می‌دانند. این در حالی است که خود و فرزندان‌شان به مرور فقیرتر می‌شوند.

ثروتمندان برنده‌اند

در مقابل، ثروتمندان از قوانین قدیمی پول پیروی نمی‌کنند. آنها درکی عمیق و دانشی وسیع در خصوص کارکرد پول دارند و می‌دانند چگونه پول را در راستای منافع خود به کار گیرند. ثروتمندان می‌دانند که قوانین پول تغییر یافته‌اند و لذا سعی می‌کنند به‌واسطه‌ی هوش مالی خود از این قوانین در جهت کسب پول بهره ببرند. ثروتمندان، همچنین به فرزندان خود می‌آموزند که قوانین قدیمی پول منسوخ شده‌اند. آنها به فرزندان‌شان می‌آموزند که چگونه پول را به خدمت خود درآورند. در نتیجه آنها و فرزندان‌شان پیوسته ثروتمندتر می‌شوند. ثروتمندان، برندگان اقتصاد امروز هستند.

دانش: مجوز چاپ پول

اما صرف‌نظر از میزان پول ثروتمندان، این پول‌شان نیست که آنها و فرزندان‌شان را ثروتمند می‌کند. بلکه دانستن نحوه‌ی کارکرد پول است که آنها را ثروتمند می‌کند. دانش آنها نوعی دارایی است که از آن در راستای کسب پول بهره می‌گیرند. در مفهومی بسیار حقیقی، ثروتمندان به‌واسطه‌ی دانش خود در خصوص نحوه‌ی کارکرد پول مجوز چاپ پول را به صورت قانونی در دست دارند.

فاصله‌ی بین کسانی که برای پول کار می‌کنند و کسانی که مجوز چاپ پول دارند، همان عاملی است که شکافی چنین عظیم را بین ثروتمندان و هر کس دیگر ایجاد می‌کند. من در رابطه با پول، دو نوع آموزش را گذراندم. پدر بی‌پولم طرز فکر طبقه‌ی متوسط و پدر پولدارم طرز نگرش ثروتمندان را به من آموخت. پدر بی‌پولم برای پول کار می‌کرد، و پدر پولدارم به

من یاد داد چگونه به صورت قانونی پول چاپ کنم.

پول چیست؟

شاید با خودتان فکر کنید بالاخره من عقلم را از دست دادم، البته حق دارید، چطور می‌توانم ادعا کنم نحوه‌ی چاپ کردن پول به صورت قانونی را فهمیدم؟ علت این‌که بسیاری از مردم در درک این مفهوم مشکل دارند این است که آنها دچار نوعی سوءتعبیر بنیادین در خصوص ماهیت پول هستند. و همین امر نشان می‌دهد که چرا هوش مالی امروز بیش از هر زمان دیگری حائز اهمیت است. امروز، هوش مالی شما، پول واقعی‌تان است. (چنانچه خواستار شرح کامل‌تری در خصوص پول و سیر تکامل آن هستید، توصیه می‌کنم کتاب دوستم مایک مالونی تحت عنوان: *«راهنمای پدر پولدار برای سرمایه‌گذاری در طلا و نقره»*[1] و کتاب «بحران دلار» نوشته‌ی ریچارد دونکان[2] را مطالعه کنید.)

در اینجا سرگذشتی خلاصه از سیر تکامل پول را می‌خوانید.

مبادله‌ی پایاپای

پیش از این‌که پول رواج پیدا کند، معاملات افراد به صورت پایاپای یا کالا به کالا انجام می‌شد. به عنوان مثال، اگر من گوجه‌فرنگی می‌کاشتم و نیاز به تخم‌مرغ داشتم، می‌توانستم طی معامله با کشاورزی که مرغ داشت، در ازای دو گوجه‌فرنگی دو تخم‌مرغ بگیرم. مبادله‌ی پایاپای تا زمانی کارایی داشت که می‌توانستم گوجه‌فرنگی‌هایم را با چیزی که نیاز داشتم مبادله کنم. اما اگر کسی گوجه‌فرنگی نمی‌خواست، باید گرسنگی می‌کشیدم.

کالا

با متمدن‌تر شدن انسان، دیگر مبادله‌ی پایاپای شیوه‌ی کارآمدی برای تجارت نبود. پول ابتدا اشکال متفاوتی داشت، از جمله پوست، مهره، سنگ‌های رنگی، نوک پیکان و هر چیزی که سایر افراد به عنوان نماد ارزش می‌پذیرفتند. به عنوان مثال، اگر من نیازی به آن دو عدد

---

1. Rich Dad's Guide to Investing in Gold and Silver/Mike Maloney
2. The Dollar Crisis/Richard Duncan

تخم‌مرغ نداشتم، می‌توانستم به مرد کشاورز دو عدد گوجه‌فرنگی بدهم و او در عوض، به جای دو عدد تخم‌مرغ به من دو پوست بدهد، و این ترتیب پوست‌ها را با کسی معامله می‌کردم که آن‌چه می‌خواستم را داشت.

هزاران سال، کسانی که به طلا و نقره دسترسی داشتند، آنها را به عنوان فلزات قیمتی که می‌توانستند همچون پول به کار ببرند، ارزشمند می‌پنداشتند. طلا و نقره دارای ارزش ذاتی هستند، به این معنا که می‌توان آنها را برای چیزی به جز پول، مثلاً در جواهرسازی به کار برد. لذا، پول واقعی دارای ارزش حقیقی بود. پول واقعی را می‌شد به درستی اندازه‌گیری کرد. و می‌شد آن را سال‌ها نگهداری کرد. طلا و نقره به قدری کم حجم بودند که می‌شد آنها را طی مسافت‌های طولانی با خود حمل کرد. گوجه‌فرنگی یا تخم‌مرغ، آنقدر ماندگاری نداشتند که ارزش ذاتی خود را حفظ کنند. چیزهای دیگری مثل نفت نیز ارزش ذاتی دارند و قابل اندازه‌گیری هستند، اما مشکل این‌جاست که نمی‌توان آنها را به راحتی در کیف جابه جا کرد.

رسید پول

برای فردی که طلا یا نقره داشت، اغلب روش ایمن‌تر این بود که آن را نزد کسی به امانت بگذارد. به این ترتیب، فرد طلا یا نقره را نزد فردی که گاوصندوق داشت، به امانت می‌سپرد و در مقابل از او رسیدی دریافت می‌کرد. این یکی از ابتدایی‌ترین اشکال پول کاغذی بود. این پول رسیدی بود.

سالیان سال، فرد، به جای حمل طلا یا نقره، با خودش رسید را حمل می‌کرد و سپس با همان رسید، چیزی می‌خرید. آن‌گاه فردی که رسید را در دست داشت، می‌توانست نزد کسی برود که طلا و نقره نزدش به امانت سپرده شده بود. و در مقابل رسیدی که داشت، فلزات قیمتی را از او بگیرد.

با گذشت زمان، محل‌های نگهداری اشیاء قیمتی، جای‌شان را به بانک‌های امروزی دادند. خیلی زود مردم به این روش، یعنی مبادله‌ی رسیدهای بانک به جای طلا یا نقره عادت کردند. مادام که مردم به بانکدار اعتماد داشتند، در کمال رضایت به تجارت رسیدهای کاغذی می‌پرداختند.

وقتی من بچه بودم، دلار آمریکا رسید پول بود، به این معنا که وقتی من به یک دلار

نگاه می‌کردم، اسکناس می‌گفت: «یک دلار قابل پرداخت به کسی است که آن را در دست دارد.» به این معنا که هر یک دلار آمریکا دارای پشتوانه‌ای از نقره بود. امروز دلار آمریکا می‌گوید: «ما به خداوند اطمینان داریم،» و به ایالات متحده نیز. خزانه‌داری، در رابطه با ارزش دلار می‌گوید: «اسناد به خودی خود ارزشی ندارند، ارزش آنها به قدرت خریدشان بستگی دارد.» به عبارت دیگر، چون اسناد بانک فدرال رزرو قانونی هستند، تمام کالاها و خدمات اقتصاد ایالات متحده پشتوانه‌ی آن‌هاست. و همان‌طور که می‌دانیم: «کالاها و خدمات» اقتصاد ایالات متحده به سرعت ارزش خود را از دست می‌دهند.

اندوخته‌های اندک

بانکدارها خیلی زود دریافتند که عده‌ی خیلی کمی از مردم به پس دادن رسیدها و مطالبه‌ی طلا یا نقره خود مبادرت می‌ورزند. خیلی زود برای بانکدارها محرز گردید که می‌توانند رسیدهای بیشتری در قبال طلا و نقره‌های موجود در انبار بنویسند. لذا، بانکدارها شروع کردند به صدور رسیدهای بیشتر و بیشتر. مادام که مردم فکر می‌کردند طلا و نقره‌ی آنها در امنیت است، همه چیز خوب پیش می‌رفت. اما، چنان‌چه مردم اعتماد خود به بانک‌ها یا «اسناد» بانکی را از دست می‌دادند، به بانک‌ها هجوم می‌بردند تا طلا و نقره‌ی خود را بازپس بگیرند. اگر بانک اندوخته‌ی کافی نداشت تا بتواند طلا و نقره‌ها را پس بدهد، ورشکست می‌شد. این وضعیتی بود که به نحوی چشم‌گیر در بحران عظیم اقتصادی و همین اخیراً هم‌زمان با فروپاشی ایندی مک[1]، یکی از گسترده‌ترین شکست‌های بانکی در تاریخ ایالات متحده رخ داد.

طبق برآوردها، امروزه بانک به ازای هر یک دلار پس‌انداز، بیست دلار وام خواهد داد. لذا این سیستم، ذخیره‌ی خرد نامیده می‌شود، زیرا بانک‌ها تنها به مالکیت بخشی از دلارهایی که قرض می‌دهند نیاز دارند، که در این مورد یک بیستم است. از همه مهم‌تر این‌که، بانکدار ممکن است به ازای هر یک دلار شما ۵ درصد سود (اگر خوش شانس باشید) به شما بدهد، اما می‌تواند روی بیست دلار وامی که به کسی می‌دهد، ۲۰ درصد سود بکشد. به این ترتیب، طی یک سال، بانک‌ها به ازای هر یک دلارتان ۵ سنت به شما سود می‌دهند و از طرفی به

1. Indy Mac

ازای هر یک دلار، ۴ دلار سود می‌گیرند (۲۰ دلار ×۲۰٪). به همین دلیل است که مالکیت بانک تا این حد سودآور است ـ مگر این‌که شما مثل بانک‌هایی همچون ایندی مک، وام‌های نامعقول بدهید که به بحران‌های جاری مسکن و اعتبار منتهی گشته است.

پول بدون پشتوانه

امروزه، سیستم پولی ایالات متحده کاملاً بدون پشتوانه است. یک حکم صرفاً نوعی دستور مستبدانه است. لذا، پول بدون پشتوانه، پولی است که یک دولت به واسطه‌ی دستور ایجاد می‌کند، بدون این‌که از پشتوانه‌ای جز خوشنامی خود آن دولت برخوردار باشد. پولی ساختگی که هیچ ارزش ذاتی ندارد. چاپخانه‌ی دولتی که مسؤولیت چاپ پول کشورمان را به عهده دارد، بیست و چهار ساعته کار می‌کند و هر ماه هجده تن جوهر مصرف می‌کند، فقط برای این‌که پول چاپ کند. این در حالی است که دلار ایالات متحده فاقد هرگونه ارزش ذاتی است، چون بر مبنای بدهی است، و ارزش آن در واقع کمتر از هیچ است. در حقیقت، این پول یک بدهی است. دولت قوانینی را وضع می‌کند که شما را وادار می‌سازند تا این پول ساختگی را بپذیرید. اگر آن را نپذیرید ممکن است مجازات شوید. پول بدون پشتوانه، در اصل پولی جعلی با پشتوانه‌ی قوانین است.

در سال ۱۹۷۱، وقتی نیکسون، رئیس جمهور وقت، نظام پایه‌ی طلا را لغو کرد، دولت ایالات متحده مجوز چاپ پول را به خود داد و شروع کرد به تجربه کردن پول بدون پشتوانه که محکوم به شکست بود ـ درست مثل هر تجربه‌ی دیگری از پول بدون پشتوانه در تاریخ.

به عبارت ساده، پول بدون پشتوانه، نوعی پول خیالی است. چون این پول خیالی است، تجسم آن دشوار است و تشریح نظام پول بدون پشتوانه می‌تواند بسیار گیج کننده باشد.

برای ساده‌تر شدن موضوع، از مثال یک کارت اعتباری برای تشریح پول بدون پشتوانه استفاده می‌کنم. وقتی بانک یک کارت اعتباری برای‌تان می‌فرستد، درحقیقت، در مانده‌ی بستانکار شما هیچ پولی وجود ندارد. هیچ بدهی هم وجود ندارد. لذا، اگر مانده بستانکار شما ۱۰,۰۰۰ دلار باشد، در بانک ۱۰,۰۰۰ دلار وجود ندارد که پشتوانه‌ی آن باشد. یک کارت اعتباری صرفاً یک تکه پلاستیک است که نام شما و تعدادی ارقام رویش حک شده است. اما، وقتی می‌خواهید از کارت اعتباری‌تان استفاده کنید و مثلاً ۱۰ دلار برای مخارج مدرسه

بپردازید، در همان لحظه ۱۰ دلار در حساب بستانکار و ۱۰ دلار در حساب بدهکار ایجاد می‌شود. تا پیش از آن لحظه، هیچ پولی وجود نداشت. اما در لحظه‌ای که کارت می‌کشید، پول بدون پشتوانه به طرزی جادویی ایجاد می‌شود.

آن دسته از شما که کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول را خوانده‌اید، شاید با نمودار زیر آشنا باشید:

دارایی	**بدهی**
۱۰ دلار	۱۰ دلار

در همان لحظه‌ای که از کارت اعتباری خود استفاده می‌کنید، به نحوی جادویی ۱۰ دلار به اقتصاد جهان می‌افزایید. هم‌چنین یک بدهی ۱۰ دلاری ایجاد می‌کنید، یعنی بازپرداخت آن ۱۰ دلار را به اقتصاد جهان متعهد می‌گردید.

در اقتصاد امروز، هیچ کس از شما نمی‌خواهد بدهی‌تان را بپردازید. اگر بدهی‌تان را بپردازید، پول ناپدید می‌شود. به همین دلیل است که شرکت‌های صادرکننده‌ی کارت اعتباری هرگز از شما نمی‌خواهند که بدهی‌تان را بپردازید. اگر آن ۱۰ دلار را طی ۵ روز بپردازید، ترازنامه‌ی شما به شکل زیر خواهد بود.

دارایی	**بدهی**
۰ دلار	۰ دلار

با صفر دلار، پولی وارد ستون‌های داریی و بدهی بانک‌ها نمی‌شود. در حقیقت، بانک‌ها و شرکت‌های کارت اعتباری پول بدون پشتوانه (پول جعلی) ایجاد می‌کنند، آن را قرض می‌دهند و سپس از محل سودی که به آن تعلق می‌گیرد، درآمد کسب می‌کنند، در واقع این پولی است که از هیچ بدست آمده است. (می‌دانم که این مطلب کمی پیچیده است و به همین دلیل درک سیستم بانکی مدرن برای اغلب مردم دشوار است.)

بیایید به صورت مالی شخصی خود بازگردیم. کاری که بانک‌ها از شما می‌خواهند این است که ۱۰ دلار از طریق کارت اعتباری خود خرج کنید و هرگز بدهی‌تان را پس ندهید. آنها

از شما می‌خواهند تا ابد سود بپردازید. این صورت مالی است که بانک‌ها خواستارش هستند.

صورت مالی شما

درآمد
هزینه
سالیانه پرداخت ۲ درصد سود به بانک

دارایی	بدهی
۱۰ دلار	

یک لحظه به این موضوع فکر کنید و مفهوم آن را درک نمایید. دشواری درک این مفهوم به این علت است که بانک در واقع هرگز آن ده دلار را نداشته است. این ده دلار از زمانی که شما از کارت اعتباری‌تان استفاده کردید، از هیچ ایجاد شد. بانک از شما می‌خواهد که سود بپردازیدکه در این مثال ۲۰ درصد است و تا زمانی که این ۱۰ دلار را برگردانید (پولی که بانک از هیچ بدست آورده است) همواره بانک این درآمد را دریافت خواهد کرد. به عبارت دیگر، پول امروزی، فقط اعتبار است، یک بدهی که باید بازپرداخت شود. و این بدهی به سادگی از یک منبع به منبع دیگری منتقل شده است، بدون آن‌که پشتوانه‌ی واقعی داشته باشد.

این سیستم تنها تا زمانی کارایی دارد که قرض گیرنده همواره سود بپردازد. اما اخیراً طی فروپاشی سیستم وام بدون پشتوانه، وقتی قرض گیرنده‌ی پول بدون پشتوانه دیگر نتوانست حداقل اقساط را بپردازد، این سیستم از کار افتاد. وقتی قرض گیرنده از پرداخت بازماند، کل سیستم اعتباری جهان دچار مشکل شد. متأسفانه این مشکل از سال ۱۹۷۱ تا کنون همواره به قوت خود باقیست.

بحران اعتبار

امروزه جهان از وحشت به خود می‌لرزد، چون بانکدارها دچار مشکلی جدی شده‌اند. بانکدارها

قادر به بازپرداخت بدهی خود به سایر بانک‌ها نیستند. اگر بانک‌ها وام نگیرند، یا نتوانند وام خود را بازپرداخت کنند، اقتصاد در مسیر فروپاشی قرار خواهد گرفت و مردم رنج خواهند کشید. علت این امر این است که ۷۵ درصد از رشد اقتصادی ما نتیجه‌ی هزینه کردن مصرف‌کنندگان است. و از آنجا که ما در حال حاضر دارای بدترین نرخ پس‌انداز در طول تاریخ ایالات متحده هستیم، جز پول قرض کردن، هیچ راه دیگری برای خرج کردن نداریم. اگر اعتبار برچیده شود، به این معنا که بانک‌ها دیگر پول وام ندهند یا این‌که شرایط اعتبار را خیلی دشوارتر سازند، مصرف‌کننده‌ی ایالات متحده، قادر به خرج کردن نخواهند بود. اگر مصرف‌کنندگان دیگر پول خرج نکنند، اقتصاد دچار لطمه‌ی عظیمی خواهد شد. تنها راه رشد اقتصاد برای ما این است که دوباره پول قرض کردن را آغاز کنیم.

سالیان متمادی، بانک فدرال رزو، بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول، به کشورهای بی‌اعتبار، سرمایه‌گذاران بی‌اعتبار و وام گیرندگان بی‌اعتبار در سرتاسر جهان کارت‌های اعتباری داده‌اند. مشکل اعتباری امروز، تریلیون‌ها دلار پول «جادویی» برآورد می‌شود ـ پولی که از هیچ بوجود آمده است، با این امید که مردم به پرداخت بهره‌ها و هم‌چنین قرض کردن پول بیشتر ادامه خواهند داد.

ما اکنون شاهد فروپاشی آهسته‌ی این نظام پولی هستیم. بانک‌ها و مؤسسات مالی که طمع چشمان‌شان را کور کرده بود، استانداردهای خود را به حدی پایین آوردند که به هر کسی که مدعی اعتباری مبهم می‌شد، وام دادند. وقتی برای نخستین بار کتاب افزایش هوش مالی را نوشتم، عده‌ی بسیار کمی از مردم از میزان وخامت این مشکل صحبت می‌کردند. اکنون، تنها چیزی که به گوش‌تان می‌رسد، همین است. اکنون همان وام‌گیرندگان بی‌اعتبار، در بازپرداخت وام‌های خود کوتاهی می‌کنند و بانک‌ها مجبورند به هزینه‌ی خودشان خدمات ارائه دهند. در نتیجه، بانک‌ها مجبور می‌شوند اصلاحات عظیمی در ستون‌های دارایی و بدهی خود ایجاد کنند، چون پول‌هایی که انتظار داشتند به عنوان بهره دریافت کنند، به شدت کاهش یافته است. بدتر این‌که، چیزهایی که به خاطرشان پول قرض کردند، اکنون در مالکیت‌شان هستند، اما ارزش آنها بخشی از چیزی است که در ازایش وام دادند. در نتیجه، اکنون بانکدارها از وام دادن پول می‌هراسند، و همین امر کل اقتصاد را به زیر می‌کشد و استاندارد زندگی میلیون‌ها آمریکایی را پایین می‌آورد.

اما، این ثروتمندان نیستند که به واسطه‌ی این پدیده لطمه می‌بینند. این طبقه متوسط است که در این میان آسیب می‌بیند. طبقه‌ی متوسط اکنون به جرگه‌ی طبقه‌ی فقیر می‌پیوندد. و ثروتمندان به دلیل این بحران اعتبار همواره ثروتمندتر می‌شوند. منظور من همین است.

پول واقعی

امروز، میلیون‌ها نفر از مردم خواستار بازگشت به استاندارد طلا هستند. به عبارت دیگر، آنها می‌خواهند زمان را به قبل از سال ۱۹۷۱ بازگردانند. اگر بخواهیم این مطلب را به نحو دیگری شرح دهیم، باید بگوییم، برخی افراد، همچون ران پل[1]، کاندیدای سابق ریاست جمهوری از ما می‌خواهند به زمانی بازگردیم که پول، پول کالایی بود.

گرچه امکان وقوع این امر وجود دارد، اما محتمل نیست و رنج انجام این کار احتمالاً به معنای فروپاشی عظیمی در نظام اقتصادی کل جهان خواهد بود.

اما به جای این‌که صبر کنیم و امیدوار باشیم زمان به عقب بازگردد، این جایگاه شرکت ریچ‌دد است که فرصتی برای آموزش مالی را فراهم می‌آورد. اکنون زمان ارتقاء هوش مالی و در نهایت ضریب هوش مالی کسانی است که می‌خواهند تفاوت بین دارایی‌ها و بدهی‌ها را یاد بگیرند، کسانی که می‌خواهند بدانند چگونه پول خودشان را چاپ کنند. در اقتصاد امروز، پول واقعی، دانش و ضریب هوش مالی شماست.

دلیل اصلی دست و پنجه نرم کردن مردم با مشکلات این است که آنها پول قرض می‌کنند تا با آن بدهی بخرند، چیزهایی مثل خانه، اتومبیل و تلویزیون ـ بدهی‌هایی که موجب می‌شوند هر ماه پول بیشتری در قالب بهره بپردازند ـ در حالی که هیچ درآمدی ایجاد نمی‌کنند و به مرور زمان از ارزش‌شان کاسته می‌شود. این‌ها اموالی هستند که در واقع آنها را فقیرتر می‌کنند. از سوی دیگر، اگر مردم برای خریدن دارایی‌هایی همچون ملک استیجاری یا کسب‌وکارهایی که درآمد ایجاد می‌کنند، وام بگیرند، ثروتمندتر می‌شوند.

در عصر صنعتی، کالاهایی هم‌چون طلا، نفت، نقره و زمین، ثروت واقعی ایجاد می‌کردند. اما در عصر اطلاعات، این قسم دارایی‌ها به خودی خود شما را ثروتمند نمی‌کنند. بلکه، در این عصر، این اطلاعات شما در خصوص چنین کالاهایی است که شما را ثروتمند می‌کند. در

---

1. Ron Paul

عصر اطلاعات، ثروت حقیقی، هوش مالی شماست. در توضیح بیشتر باید گفت، امروز همه‌ی ما می‌دانیم که ممکن است با سرمایه‌گذاری در املاک، سهام، طلا، نفت و شرکت‌ها سود ببریم یا زیان کنیم. به عبارت دیگر، این دارایی ملموس نیست که شما را ثروتمند می‌کند. امروز، ثروت واقعی فراتر از اطلاعات مالی است؛ ثروت واقعی، هوش مالی برای پردازش اطلاعات و تبدیل آنها به ثروت شخصی است. در عصر اطلاعات، ثروت حقیقی و دارایی حقیقی شما، ضریب هوش مالی‌تان است.

پول در جایگاه ارز

دلیل این‌که دارایی یا پول حقیقی شما ضریب هوش مالی‌تان است، این است که دیگر چیزی به نام پول واقعی وجود ندارد. همان‌گونه که در فصل نخست این کتاب شرح دادم، پول صرفاً به نوعی ارز تبدیل شده است. و راحت‌ترین راه برای درک ارز، فکر کردن به یک جریان الکتریکی است. یک جریان الکتریکی باید به صورت مداوم در حرکت باشد و در غیراین صورت از حرکت باز می‌ایستد. این صرفاً ابزاری است برای انتقال الکتریسیته از منبعی به منبع دیگر. به همین شکل، پول ما به عنوان نوعی ارز باید به طور پیوسته از یک دارایی به دیگری تبدیل شود و درغیر این صورت آن هم خواهد مرد.

گرچه این تجسم که نظام پولی ایالات متحده به استاندارد طلا بازخواهد گشت و پول‌های‌مان دارای پشتوانه‌ای واقعی خواهند بود، مایه‌ی دلخوشی است، اما واقعیت این است که پول ما هیچ پشتوانه‌ای جز وفاداری و اعتبار خوب ندارد. ما به عنوان یک ملت اعتبار خوب‌مان را از دست می‌دهیم. به همین دلیل است که قیمت دلار نسبت به سایر ارزهای عمده در جهان تنزل کرده است.

لذا، پول به خودی خود دارای ارزش نیست، ارزش آن به واسطه‌ی دارایی‌های درآمدزایی که می‌تواند برای‌مان بخرد، تعیین می‌گردد. درک این مفهوم، گام نخست به سوی افزایش ضریب هوش مالی است.

شمشیرهای دو لبه

در اقتصاد کنونی سه شمشیر دو لبه وجود دارند که شرح می‌دهند چرا عده‌ی زیادی از مردم با

مشکلات مالی مواجه هستند. آنها شمشیرهای دولبه هستند، زیرا در عین حال که اغلب مردم را فقیرتر می‌کنند، می‌توانند افرادی را که از هوش مالی برخوردارند، ثروتمندتر کنند. این‌ها عبارتند از:

۱. مالیات‌ها
۲. بهره
۳. تورم

پس از سال ۱۹۷۱، پس از این‌که ایالات متحده چاپ کردن پول بدون پشتوانه را آغاز کرد، مردم با مالیات‌های بیشتر، بهره‌های بانکی بیشتر و گرانی حاصل از تورم روبرو شدند.

علل این‌که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند، این است که مالیات‌های کمتری می‌پردازند، تفاوت بین بهره‌ی بدهی خوب در مقابل بدهی بد را می‌دانند و تورم ثروت آنها را افزایش می‌دهد. از همه مهم‌تر این که ثروتمندان می‌دانند چگونه به صورت قانونی پول چاپ کنند، درست همان‌طور که دولت این کار را می‌کند.

بگذارید برای‌تان شرح دهم.

مالیات‌ها

اگر شما به صورت فیزیکی برای پول کار کنید، باید مالیات بپردازید. هرقدر سخت‌تر کار کنید، پول بیشتری کسب می‌کنید و مالیات بیشتری می‌دهید. همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، نظام مالیاتی ایالات متحده براساس مقیاسی متغیر عمل می‌کند که هر قدر بیشتر درآمد داشته باشید، باید درصدهای مالیاتی بیشتری بپردازید. در این سیستم، کسانی که سخت کار می‌کنند، ترفیع می‌گیرند و پول بیشتری کسب می‌کنند، در واقع به خاطر توانمندی خود مجازات می‌شوند.

علت ثروتمندتر شدن ثروتمندان این است که به جای سخت کار کردن برای پول، پول را به خدمت خود درمی آورند. همان‌طور که در سرتاسر این کتاب بحث کردم، مالیات‌هایی که به درآمد بی نیاز از کار، یعنی درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایم تعلق می‌گیرند کمتر از مالیات‌هایی هستند که بابت درآمد حاصل از کارم می‌پردازم. به عنوان مثال، در آمریکا، اگر من از ضریب هوش مالی بالایی برخوردار باشم، بابت سودهای سرمایه که از محل

سرمایه‌گذاری در املاکم بدست می‌آورم، هیچ مالیاتی نمی‌پردازم. همان‌طور که در این کتاب شرح دادم، بالاترین نرخ مالیات که بابت سودهای سرمایه می‌پردازم، ۲۰ درصد است. از طرفی در قبال درآمد حاصل از کارم - یعنی پولی که به عنوان یک کارمند بدست می‌آورم - ممکن است تا ۵۰ درصد مالیات بدهم. بدیهی است، ترجیح می‌دهم پولم برایم سخت کار کند تا من مالیات‌های کمتری بپردازم.

بهره

در سال ۱۹۹۷، در کتاب پدر پولدار پدر بی‌پولم، مطلبی دگراندیشانه عنوان کردم. من گفتم: «خانه‌ی شما دارایی نیست.» مثل این بود که من جادوگری از قرن هفدهم در سیلم ماساچوست[۱] بودم. فریادهای اعتراض به پا خواست و مردم به شدت نسبت به من خشمگین شدند.

امروز که این موضوع را بیان می‌کنم، فریادهای مردم به نحوی اسرارآمیز خاموش شده‌اند. زیرا اکنون مردم به راحتی درک می‌کنند که خانه در حقیقت یک بدهی است، زیرا نه تنها در جیب‌تان پول نمی‌گذارد؛ بلکه پول را به اشکال گوناگون از جمله بهره‌ی رهن، هزینه‌ی نگهداری و مالیات بر مستقلات، از جیب‌تان خارج می‌کند. و اکنون که بسیاری از خانه‌ها را حتی نمی‌توان به قیمت وامی که برای‌شان گرفته شده است به فروش رساند، خانه‌ها در واقع تبدیل به یک بدهی عمده شده‌اند. در حقیقت، آنها نوعی از بدهی هستند که اکنون شمار عظیمی از مردم صرفاً از آنها دوری می‌کنند. شاید شنیده باشید که گاهی اوقات مالک خانه به دلیل این‌که قادر به پرداخت اقساط رهن نیست، کلیدهای خانه‌اش را برای رهن‌دهنده ارسال می‌کند و خانه را ترک می‌گوید. از سالی که من کتاب حاضر را نوشتم، میزان ضبط رهن‌ها به ۱۲۱ درصد رسیده است و انتظار می‌رود این رقم روندی افزایشی داشته باشد.

برای بسیاری از مردم، خانه‌های‌شان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری آنها هستند و برای بسیاری از مردم، در سالیانی که گرفتن اعتبار کار آسانی بود، این سرمایه‌گذاری بیش از توان مالی آنها بود. با این حال، بسیاری از مردم سعی کردند بیش از توان‌شان بخرند، با این توجیه

۱. Salem,Massachusetts : شهری در شهرستان اسکس ایالت ماساچوست که در سال ۱۶۲۶ بنیان‌گذاری شده است.

که، «قیمت مسکن همیشه بالا می‌رود.» اکنون متوجه می‌شوید که خانه یک دارایی نیست. بلکه یک بدهی است.

به علاوه، یکی از دلایلی که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند، این است که تفاوت بین بهره‌ی بدهی خوب و بهره‌ی بدهی بد را می‌دانند. بدهی بد، بدهی است که شما بابت آن می‌پردازید. بدهی بد شما را فقیرتر می‌کند. وام گرفتن برای خرید خانه فقط شما را فقیرتر می‌کند، زیرا شما بابت وامی که دریافت می‌کنید بهره می‌دهید. به همین ترتیب، اگر شما برای اتومبیل، مدرسه و کارت اعتباری خود وام بگیرید، پرداخت بهره‌ای که روی وام‌تان می‌آید، درصد زیادی از درآمدتان را دربرمی‌گیرد.

از سوی دیگر، بدهی خوب ، بدهی است که فردی دیگر برای‌تان پرداخت می‌کند. بدهی خوب شما را ثروتمندتر می‌کند. به عنوان مثال، وقتی من یک مجتمع آپارتمانی می‌خرم، شاید میلیون‌ها دلار قرض بگیرم و صدها هزار دلار در سال بهره بپردازم. اما تفاوت اصلی در این‌جاست که مستأجرهایم اقساط، بهره و هزینه‌های نگهداری ساختمان را پرداخت می‌کنند ـ و من تمام درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ام را دریافت می‌کنم. در این مثال، بهره‌ای که به بدهی خوب من تعلق می‌گیرد، هیچ هزینه‌ای برایم ندارد و مرا ثروتمندتر می‌کند.

تورم

تورم بدترین شمشیر دو لبه است، زیرا ماهیت آشکاری ندارد. چون تورم پدیده‌ای پنهان است، اغلب مردم از آن بی‌اطلاعند و یا این‌که به وضوح نمی‌دانند که تورم همچون مالیاتی نهان، پول‌شان را از آنها می‌دزدد.

اجازه‌ی چاپ پول به بانک رزرو فدرال، عامل تورم بود، که اغلب نتیجه‌ی مستقیم هزینه‌های سرسام آور دولت است. تورم به واسطه‌ی بالارفتن قیمت‌ها ایجاد نمی‌شود. تورم، محصول کاهش یافتن قدرت خرید شماست. تورم، از ارزش کار و پس‌انداز یک فرد می‌کاهد.

به همین دلیل وقتی سخن از قوانین جدید پول به میان می‌آید، فهمیدن معنای پول جعلی به عنوان ارز، اهمیت بسیار زیادی دارد. تحت قوانین جدید، کسانی که دلارهای‌شان را پس‌انداز می‌کنند، بازنده‌اند. دولت می‌تواند پول بیشتری چاپ و وارد سیستم نماید. هر بار که دولت پول بیشتری چاپ می‌کند، در حقیقت، از شهروندان آمریکایی «دزدی» می‌کند. زیرا

قیمت کالاها در اقتصاد مثل سابق است، اما اکنون خریدن آنها مستلزم پرداخت دلارهای بیشتر و به عبارتی پول بیشتری است. قانون ساده این است که هر قدر دلارهای بیشتری برای خرید یک محصول وجود داشته باشد، قیمت محصول بیشتر خواهد شد. هرگالن بنزین ۴ دلار، مثال خوبی از این نکته است.

اکنون که این مطالب را می‌نویسم، تورم به اندازه‌ی بیست و شش سال سیر صعودی داشته است. مشکل تورم فقط بدتر و بدتر می‌شود. دولت وعده‌های زیادی برای پرداخت هزینه‌هایی داده است که پولی برای تأمین آنها ندارد. مشکلات مربوط به بیمه پزشکی سالمندان و تأمین اجتماعی مدت‌هاست به قوت خود باقی هستند. این‌ها مسائل بارزی هستند و بسیاری از مردم هم اکنون می‌دانند که این‌ها مشکلاتی برای دولت و مشکلات اقتصادی در حوزه‌ی سلامت خواهند بود.

وعده‌های اخیر دولت که بسیاری از مردم آنها را به طور کامل درک نخواهند کرد، مربوط به حمایت مالی از شرکت‌های عمده‌ای همچون بیر استیرنز، فانی‌می و فردی مک[1] است. این عملکردهای دولت به معنای «دزدیدن» از شهروندان آمریکایی برای کمک به شرکت‌های عمده است. این شرکت‌ها به جای این‌که تاوان اشتباهات‌شان را بدهند، از طریق پول مالیات‌دهندگانی که دیگر وجود ندارند، از ورشکستگی نجات پیدا می‌کنند. به عنوان مثال، لایحه‌ی اخیر حوزه‌ی مسکن که در تاریخ ۲۶، جولای ۲۰۰۸ به تصویب کنگره رسید، عبارت بود از ۲.۲۵ میلیارد دلار کمک اعتباری به فانی‌می و فردی از خزانه‌داری ایالات متحده. همچنین حمایت دولتی به میزان ۳۰۰ میلیارد دلار به صورت وام‌های بانک مسکن کشاورزان[2] برای کمک به تأمین مالی مجدد رهن‌ها برای کسانی که با ضبط رهن مواجه هستند. جالب این‌که، اکنون از همان کسانی که نتوانسته بودند بدهی خود را به بانک‌ها بپردازند، درخواست می‌شود پول حتی بیشتری را به دولت بپردازند. و وقتی وام‌های بانک مسکن کشاورزان ضبط شوند، این مالیات دهنده‌ی آمریکایی است که باید هزینه‌اش را بپردازد. در این وضعیت همه بازنده‌اند ـ البته به جز شرکت‌هایی که از طریق حمایت دولت از بحران نجات پیدا می‌کنند. اگر می‌خواهید بدانید این وضعیت چگونه به صورت مالی یک شرکت کمک می‌کند، نمودارهای زیر را ببینید.

1. Bear Stearns, Fannie Mae, Freddie Mac
2. Farmers Home Administration (FHA)

شرکت

درآمد سود حاصل از اجرای وام‌ها
هزینه

بدهی	**دارایی**
	اجرای وام‌ها

دولت ایالات متحده
(مردم آمریکا)

درآمد بخشی از سودهای تضعیف شده از محل افزایش ارزش مسکن در آینده
هزینه زیان‌های ناشی از وام‌های اجرا نشده

بدهی	**دارایی**
دارایی وام‌های اجرا نشده	

از سوی دیگر، صورت مالی دولت ایالات متحده یا مردم ایالات متحده شبیه به نمودار زیر است:

درآمد بخشی از سودهای تضعیف شده از محل افزایش ارزش مسکن در آینده
هزینه زیان‌های ناشی از وام‌های اجرا نشده

بدهی	**دارایی**
وام‌های اجرا نشده	

اما، حقیقت گمشده در لایحه‌ی مسکن این است که این لایحه به دولت اجازه می‌دهد بدهی ایالات متحده را تا ۱۰۶ میلیارد دلار افزایش دهد. دلیل این امر این است که دولت پولی برای پرداخت برنامه‌های لایحه‌ی مسکن یا کمک به شرکت‌های عمده ندارد. در عوض، مجبور خواهد شد به منظور پرداخت این بدهی‌ها پول بیشتری چاپ کند و نرخ تورم را هر چه بیشتر افزایش دهد. لذا، مالیات‌دهندگان ایالات متحده، نه تنها از طریق پرداخت مالیات، بلکه طی پرداخت مالیات پنهان تورم، هزینه‌ی این برنامه‌ها را می‌دهند و همین فرآیند ارزش دلار را کاهش می‌دهد. به همین دلیل است که پس‌انداز پول به ضررتان تمام می‌شود. لذا، شما باید کاری را انجام دهید که ثروتمندان انجام می‌دهند و به واقع از تورم سود ببرید.

ثروتمندان، به واسطه‌ی بهره‌گیری از پول خود برای خرید دارایی‌هایی که نه تنها برای‌شان گردش مالی ایجاد می‌کنند بلکه تحت تأثیر تورم بر ارزش‌شان افزوده می‌شود، از تورم سود می‌برند. من می‌توانم اجاره بهای املاکم را افزایش دهم. اگر من اجاره بها را افزایش دهم، ارزش ملکم افزایش پیدا می‌کند. تورم هم‌چنین موجب تغییر ارزش ملکم می‌شود، بدین معنا که تفاوت بین قیمت خرید یک مجتمع آپارتمانی یا ساختن یک مجتمع جدید افزایش پیدا می‌کند. این‌ها نمونه‌هایی از نقش تورم در ثروتمندتر شدن من هستند.

مزیت دیگر سرمایه‌گذاری در حوزه‌ی املاک استیجاری و نفت، مزیت‌های مالیاتی بیشتری است که از دولت می‌گیرم. در بخش املاک، یک مزیت مالیاتی مهم، استهلاک است. من به واسطه‌ی استهلاک می‌توانم طی چند سال، سهم تعیین شده از نرخ بازده داخلی ارزش دارایی‌ام را از مالیات بر درآمدم کسر کنم. این کار به من کمک می‌کند، زیرا در عین حال که در واقع زیانی برای من ایجاد نمی‌کند چون پولی از جیبم خارج نمی‌شود، دولت نیز آن را به عنوان یک زیان در صورت درآمدم منظور می‌نماید و به این ترتیب از میزان مالیات بر درآمدم کاسته می‌شود. در عرصه نفت، برای استخراج نفت مشوق‌های مالیاتی می‌گیرم، و هنگام فروش نفت به یک پالایشگاه نیز کسور مالی به من تعلق می‌گیرد. وقتی نفت را می‌فروشم، مشمول کسور مالیاتی استهلاک منابع طبیعی نیز می‌شوم، که از بسیاری جهات به استهلاک املاک شباهت دارد.

همان‌طور که این مثال‌ها نشان می‌دهند، مالیات‌ها، بهره و تورم اغلب مردم را فقیرتر می‌سازند. اما، کسانی که از هوش مالی برخوردارند، می‌توانند با استفاده از مالیات‌ها، سود و

تورم در واقع ثروتمندتر شوند. به طور کلی این تفاوت را می‌توان در نمودار چهار وجهی گردش پول که به تفصیل در فصل دوم شرح دادم مشاهده کرد. البته برای کسب اطلاعات بیشتر در این خصوص می‌توانید کتاب *کسب ثروت به شیوه‌ی پدر پولدار* را مطالعه نمایید.

کسانی که از مالیات، بهره و تورم لطمه می‌بینند، معمولاً در وجوه Sو E چهاروجهی هستند.

مهم‌ترین علت این‌که ثروتمندان با علم بر قوانین جدید پول ثروتمندتر می‌شوند، در بخش بعدی شرح داده می‌شود.

مجوز چاپ پول

همان طور که گفتیم، پس از سال ۱۹۷۱، ایالات متحده اجازه داشت به صورت قانونی پول چاپ کند. از آن زمان، دلار ایالات متحده دیگر فاقد پشتوانه‌ی طلا یا نقره بود.

در سال ۱۹۷۱، بانک فدرال رزرو ایالات متحده (که نه آمریکایی است و نه فدرال، در واقع نه ذخیره‌ای دارد و نه بانک است) حق چاپ کردن ارز ایالات متحده را از سوی دولت بدست آورد. در حالی که بانک فدرال ذخیره‌ای ندارد، اما یک ماشین چاپ دارد. بانک فدرال این اجازه را داشته است که سیل دلار را به جهان سرازیر کند، پولی بدون پشتوانه، جادویی و جعلی: به نام ارز. هرچند این فرآیند برای جهان مزیت‌هایی از جمله بالا رفتن استاندارد زندگی و ثروتمند شدن بسیاری از کشورها را در برداشته است، در عین حال موجب شده تا شمار بسیاری از مردم، نه تنها مجبور شوند بیشتر کار کنند، بلکه پول کمتری هم بدست آورند و در نتیجه فقیرتر شوند. آنها پول کمتری گرفتند چون مالیات و بهره‌ی بیشتری دادند و در جامعه‌ای با تورم بیشتر زندگی کردند.

در یک نظام سرمایه‌داری حقیقی، هیچ تورمی نباید وجود داشته باشد. در یک نظام سرمایه‌داری واقعی، قیمت‌ها باید پایین بیایند و بهره‌وری افزایش یابد. به عنوان مثال، امروز رایانه‌ها ارزان‌قیمت‌تر هستند و کارایی بیشتری دارند. این نمونه‌ای است از کارکرد صحیح نظام سرمایه‌داری. یکی از دلایل بالا رفتن قیمت‌ها، دولت‌های سوسیالیست ناکارآمد هستند که هزینه‌ی بیشتر و کارایی کمتری دارند. و زمانی که صاحب منصبان بانک‌ها و دولت اختیار منابع مالی را در دست بگیرند، قیمت‌ها بالاتر می‌روند زیرا قدرت خرید پول کاهش پیدا

می‌کند.

پدر پولدارم در خصوص نظام پول جعلی می‌گفت: «اگر دولت اجازه‌ی چاپ کردن پول را دارد، باید یاد بگیرید که شما هم پول خودتان را چاپ کنید.» در ادامه مثال‌هایی را می‌خوانید که نشان می‌دهند خود من در واقع چگونه این کار را انجام می‌دهم.

املاک

در ابتدای فعالیتم در حوزه‌ی املاک، وقتی بازار مسکن در حال رونق بود، با استفاده از هوش مالی‌ام خانه‌ای به قیمت ۱۰۰,۰۰۰ دلار می‌خریدم. سپس، آن را بلافاصله به کسی می‌فروختم که اعتبار بدی داشت و شرایط لازم برای گرفتن وام بانکی به مبلغ ۱۲۰,۰۰۰ دلار را نداشت و به این ترتیب او هم صاحب خانه می‌شد و هم وام. با این کار، من در آن واحد ۲۰۰۰۰ دلار سود بدست می‌آوردم که قبلاً وجود نداشت. در حقیقت، من هرگز نمی‌خواستم شخص مزبور بدهی خانه را بپردازد. درست مثل شرکت‌های کارت اعتباری که فقط می‌خواهند شما پرداخت حداقل را انجام دهید، تنها چیزی که من می‌خواستم پرداخت‌های سود وام بود. اگر نرخ سود من ۱۰ درصد بود، می‌توانستم سالیانه ۲۰۰۰ دلار روی ۲۰,۰۰۰ دلاری که از هیچ بدست آورده بودم، سود بگیرم. از همه بهتر این‌که، این مالک جدید بود که تمام هزینه‌های نگهداری ملک را می‌پرداخت.

همان‌طور که اشاره کردم، کسانی که این قسم املاک را می‌خریدند، معمولاً پول کافی برای پیش‌پرداخت یا شرایط لازم برای اخذ یک رهن قراردادی را نداشتند. اما این برای من یک موقعیت برد ـ برد بود، به ویژه زمانی که قیمت خانه در اثر تورم بالا می‌رفت. شاید در دوران رکود بازار مسکن، استفاده از این استراتژی، ایده‌ی خوبی نباشد. در این مثال، اگر قیمت مسکن افت می‌کرد و ارزش آن خانه به ۸۰,۰۰۰ دلار می‌رسید، من به لحاظ مالی متضرر می‌شدم. قصد من از بیان مطلب فوق، تنها ارائه‌ی مثالی است از نحوه‌ی چاپ قانونی پول خودم با بهره‌گیری از عرصه‌ی املاک.

در این‌جا هم فقط می‌خواهم نشان بدهم که ثروت واقعی شما، پول یا حتی دارایی‌های‌تان نیستند. بلکه این دانش شما از نحوه‌ی کارکرد پول است که به شما اجازه می‌دهد هم‌زمان با ظهور فرصت‌ها، پول کسب کنید. شرایط اقتصادی همیشه تغییر می‌کنند،

اما فردی با ضریب هوش مالی بالا می‌تواند در هر شرایطی ثروتمند شود.

نوشتن یک کتاب

وقتی کتابی می‌نویسم، در واقع پول چاپ می‌کنم. من کتاب را یک بار می‌نویسم و سپس مجوز نشر آن را تقریباً به شصت ناشر در سرتاسر جهان می‌دهم. هر سه ماه یک‌بار، از سوی ناشران، معادل تعداد کتاب‌هایی که به فروش می‌رسانند، حق امتیاز دریافت می‌کنم. من هزینه‌ی دیگری ندارم و سالیان سال فقط درآمد خالص کسب می‌کنم. نوشتن یک کتاب، مجوزی برای چاپ پول است. اگر میلیون‌ها نسخه کتاب بفروشم، می‌توانم میلیون‌ها دلار کسب کنم.

فروش سهام شرکتم

روش دیگر چاپ پول، تأسیس یک شرکت و فروش سهام آن به صورت عرضه‌ی اولیه سهام به عموم است. این سهام معمولاً از طریق بازارهای سهام همچون وال استریت نیویورک، نیکی توکیو و نیز مبادلات سهام در لندن و تورنتو به فروش می‌رسند.

در سالیان اخیر، برخی جوانان بیست ساله با فروش سهام خود در شرکت‌هایی هم‌چون مایکروسافت، اپل و گوگل میلیاردر شدند. این کارآفرینان جوان «پول خودشان را چاپ کردند.»

من شخصاً دو شرکت را به سهامی عام تبدیل کردم، اما به هیچ وجه نه شباهتی به شرکت‌هایی نظیر اپل یا گوگل داشتند، نه به اندازه‌ی آنها مشهور بودند و نه سودآور. با این وجود، یاد گرفتم از طریق فروش سهام شرکتی که تأسیس کرده بودم پول چاپ کنم، نه از طریق خرید یا فروش سهام شرکت کسی دیگر. یکی از دوستان خوبم، که بیش از پنجاه سال است سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز می‌کند، همیشه به من می‌گوید: «ثروتمندان سهام نمی‌خرند؛ آنها سهام می‌فروشند.» ثروتمندان شرکت‌ها را تأسیس می‌کنند و سپس سهام آن را به سرمایه‌گذاران می‌فروشند. این همان چاپ پول به صورتِ قانونی است.

اعطای حق امتیاز کسب و کارم

من تصمیم گرفتم به جای این‌که شرکت ریچ‌دد را تبدیل به سهامی عام نمایم، با گسترش کسب‌وکارم از طریق اعطای حق امتیاز، پول چاپ کنم. یک سیستم حق امتیازی هم‌چون

مک دونالد، مشهورترین شرکت حق امتیازی، راه دیگری است برای چاپ کردن پول به صورت قانونی. وقتی من حق امتیاز کسب‌وکارم را اعطا می‌کنم، به کارآفرینان اجازه می‌دهم تحت برند ریچ‌دد فعالیت کنند. در عوض، آنها به من حق‌الزحمه می‌دهند و شرکت ریچ‌دد را در سود خود سهیم می‌کنند. می‌توانید سیر گسترش شرکت ریچ‌دد را در سرتاسر جهان زیر نظر بگیرید. احتمالاً پس از این‌که حق امتیاز ریچ‌دد جهانی شود، ممکن است آن را تبدیل به سهامی عام نمایم و باز هم پول قانونی بیشتری به چاپ برسانم.

یکی از علل علاقه‌ی من به تبدیل شرکتی به سهامی عام یا اعطای حق امتیاز آن، این است که این‌ها راه‌های سهیم کردن دیگران در ثروت ایجاد شده از کسب و کارم هستند. به این ترتیب، نه تنها از هیچ پول درمی‌آورم، بلکه به کارآفرینان اجازه می‌دهم با سرمایه‌گذاری در برند ریچ‌دد، به هدفی مشابه دست پیدا کنند.

سرمایه‌گذاری روی خودتان: آموختن مادام‌العمر

هدف این کتاب و نیز شرکت ریچ‌دد، این نیست که راه و رسم ثروتمند شدن را به شما آموزش دهد. راهکارها همواره تغییر می‌کنند. من، تجهیز شما به هوش مالی را رسالت شخصی خودم قرار داده‌ام. هدف من آشنا کردن شما با قوانین جدید پول است تا هرگاه فرصتی برای کسب پول در مسیرتان قرار می‌گیرد، با هوش و درایت خود آن را تشخیص بدهید. هدف من، افزایش ضریب هوش مالی شماست.

به منظور ثروتمند شدن، باید از اندیشیدن به ثروت در قالب پول دست بکشید. پول، صرفاً یکی از محصولات جانبی ثروت واقعی شما یعنی ضریب هوش مالی‌تان است. بسیاری از مردم، به خوبی با شیوه‌ی پول درآوردن در چارچوب قوانین قدیمی پول آشنا هستند. پول درآوردن در چارچوب آن قوانین خیلی آسان‌تر بود، زیرا تنها کاری که باید انجام می‌دادید، سخت‌کوشی، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری محافظه‌کارانه بود. امروز، چنانچه شما فاقد ضریب هوش مالی بالایی باشید، کسب پول و حفظ آن خیلی سخت‌تر است. به همین دلیل است که شکاف بین ثروتمندان و فقرا، به جای این‌که کاهش پیدا کند، افزایش می‌یابد. به همین دلیل است که طبقه‌ی متوسط از جامعه زدوده می‌شود.

اگر تغییر یافتن قوانین پول را باور نداشته باشید، نقره‌داغ می‌شوید. اگر هم‌چنان فکر

می‌کنید سخت‌کوشی، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در سبد سهام صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری سودآور، کار هوشمندانه‌ای است، فقیرتر خواهید شد.

تنها همین حقیقت محض که این کتاب را مطالعه می‌کنید، مرا به این باور سوق می‌دهد که شما این گونه نمی‌اندیشید. من تلاش شما را در راستای ارتقاء ضریب هوش مالی‌تان تحسین می‌کنم، و به شما توصیه می‌کنم تمام عمر آموختن را سرلوحه‌ی زندگی‌تان قرار دهید. فردی با هوش مالی، همیشه چیزی برای آموختن دارد، زیرا همیشه مشکل جدیدی هست که باید حل شود. و همان طور که اکنون می‌دانید، هر مشکل جدیدی که برطرف می‌شود، سپرده‌ای در ستون دارایی شماست، زیرا شما در حال افزایش منبع حقیقی ثروت خود، یعنی هوش مالی‌تان هستید.

از شما می‌خواهم با جدیت روی فصل دهم این کتاب تأمل کنید. ببینید مداومت در افزایش هوش مالی و بسط دادن دانش مالی‌تان مستلزم چه اقداماتی خواهد بود. پیرامون خود را با کسانی پر کنید که باهوش‌تر از شما هستند و تلاش کنید حتی‌المکان مربیان بیشتری پیدا کنید. منظور من از مربی، ساده است: کسی که هم اکنون در جایی است که شما می‌خواهید باشید. بدانید وقتی به سطح ادراک و شأن مربیان خود برسید، نه تنها یک عمر قدردانی را مدیون‌شان هستید، بلکه باید مربیان جدیدی پیدا کنید که بتوانند شما را حتی به جایگاهی فراتر سوق دهند.

یکی از بهترین منابع آموزشی که می‌توانم به شما توصیه کنم، مؤسسه‌ی آموزشی ریچ‌دد است، که حاصل همکاری شرکت ریچ‌دد با شبکه اطلاع رسانی ویتنی[1] است. برنامه‌های این مؤسسه در سرتاسر ایالات متحده موجود و بسیار پویا هستند. شما خواهید توانست از طریق برنامه‌های آن به دستورعمل و مشاوره‌ای ارزنده دست پیدا کنید. ابزار مهمی که می‌تواند به شما کمک کند تا هوش مالی‌تان را افزایش دهید. شما می‌توانید با مراجعه به وب سایت richdadeducation.com به اطلاعات بیشتری در خصوص مؤسسه‌ی آموزشی ریچ‌دد دست پیدا کنید.

در پایان از شما می‌خواهم موارد زیر را به خاطر بسپارید:

- در سال ۱۹۷۱، قوانین پول تغییر کردند. قوانین قدیمی پول یعنی سخت‌کوشی،

1. Whitney Information Network

پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در سهام سودآور، اوراق قرضه و صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری منسوخ شده‌اند و فقط شما را فقیرتر خواهند کرد.

- دلارها اکنون فاقد پشتوانه هستند. لذا، پول واقعی شما، هوش مالی‌تان است. هوش مالی چیزی است که شما را ثروتمند خواهد کرد.
- مالیات‌ها، سود و تورم می‌توانند شما را فقیر یا ثروتمند کنند. این امر به کلی به هوش مالی شما بستگی دارد.

به شما قول می‌دهم اگر زندگی را همچون سفری آموزشی سپری کنید و همیشه برای ارتقاء هوش مالی‌تان تلاش کنید، ثروت به سمت شما خواهد آمد. باز هم به خاطر خواندن این کتاب از شما تشکر می‌کنم. سفر خوشی برایتان آرزو می‌کنم.

فهرست کتاب‌های منتشر شده نشر آوین

مدیریت - اقتصاد

- پدرپولدار، پدر بی‌پول

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم مامک بهادرزاده

- کسب ثروت به روش پدرپولدار

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم مامک بهادرزاده، ناهید سپهرپور

- جوان و ثروتمند بازنشسته شوید

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم: ناهید سپهر پور

- راهنمایی‌های پدر پولدار برای سرمایه‌گذاری

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم: ناهید سپهرپور

- ثروتمندان به چه می اندیشند؟

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم: مجتبی مهری

- ثروتمندان چه می‌دانند؟

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم: مجتبی مهری

- فریب‌های پدر پولدار

نویسنده: رابرت کیوساکی، مترجم: مامک بهادرزاده

- فروش حرفه‌ای ارزشمند است ....

نویسنده: پروموود باترا، مترجم: مامک بهادرزاده

- وقتی مشتری مشکل دارد...

نویسنده: پروموود باترا، مترجم مامک بهادرزاده

- ۱۰۱ قانون مهم تجارت

نویسنده: لسلی پاکل، آدریان آویلا، مترجم: مامک بهادرزاده

- چرا می برید، چرا می بازید؟(بورس سهام)

نویسنده: فردچارترزکلی، مترجم: ناهید سپهرپور

- چگونه موفق شدم؟(کارآفرینی)

نویسنده: راشل بریج، مترجم: ناهید سپهرپور

- شما هم می‌توانید کارآفرین باشید

نویسنده: راشل بریج، مترجم: محمدِ محقق

- پیشرفت در کسب و کار

نویسنده: جک هی هاو، مترجم: محمد محقق

- از خوب به عالی (مدیریت)

نویسنده: جیم کالینز، مترجم: ناهید سپهرپور

- قله‌ها و دره‌ها

نویسنده: دکتر اسپنسر جانسون، مترجم مامک بهادرزاده

- مدیریت زمان

نویسنده: مارک مانسینی، مترجم: ابوذر کرمی

- مدیریت استرس

نویسنده: انتشارات دانشگاه هاروارد، مترجم: ناهید سپهر پور

- مدیریت پروژه

نویسنده: گری هیرکنز، مترجم: مامک بهادرزاده

- راهنمای مدیران

نویسنده: موری استتنر، مترجم: ناهید سپهرپور

- موفقیت در مذاکره

نویسنده: استیون.تی.کوهن، مترجم: ناهید سپهرپور

- عملی‌کردن دانسته‌ها

نویسنده: کن بلانچارد، پاول، دیک روت، مترجم: مامک بهادرزاده

- قرص مدیریت

نویسنده: کن بلانچارد، مارک موچینیک، مترجم: مامک بهادرزاده

- رهبری الهام‌بخش

نویسنده: اندرولی، مایکل مینارد، مترجم: ناهید سپهرپور

- شیوه اجرا (مدیریت اجرایی)

نویسنده: لری باسیدی، رام چاران، مترجم: امیر توفیقی

- هدف(مدیریت صنعتی)

نویسنده: دکتر الیاهوگلدرت، مترجم: داریوش نقشینه

- زنجیر بحرانی(مدیریت بحران)

نویسنده:دکتر الیاهوگلدرت، مترجم: داریوش نقشینه

- ماهی

نویسنده: لاندین، پاول، کریستنسن، مترجم: مامک بهادرزاده

- بامبو را آب بده

نویسنده: بل، گِرگ؛ مترجم: ناهید سپهرپور

روانشناسی - تربیتی

- جهان امکان

نویسنده: رزاموند زاندر، بنجامین زاندر، مترجم: مامک بهادرزاده

- خودآموز معلمان

نویسنده: جانی یانگ، مترجم: مامک بهادرزاده

- سنجش استعداد کودکان

نویسنده: دکتر آلن دوبو، سسیل دروئن، مترجم: دکتر مهران زنده بودی

- روش‌های ساده برای تربیت پسر توانمند

نویسنده: پروموود باترا، مترجم: زهرا منصوری

- روش‌های ساده برای تربیت دختر توانمند

نویسنده: پروموود باترا، مترجم: زهرا منصوری

- چگونه فرزندانی موفق تربیت کنیم؟

نویسنده: مامک بهادرزاده

- چگونه فرزندمان را با عشق تربیت کنیم؟

نویسنده: گری ورنوم، مترجم: مامکَ بهادرزاده

- افسردگی در جوانان

نویسنده: فیتس پاتریک، دکتر شری، مترجم: ابوذر کرمی

- خودآموز ترک سیگار

نویسنده: ماتیو آلدریچ، مترجم: ابوذر کرمی

- چرا مردم عصبانی می‌شوند؟

نویسنده: مایک لیبلینگ، مترجم: ناهید سپهرپور

- شما برنده به دنیا آمده‌اید

نویسنده: پروموود باترا، مترجم: مامک بهادرزاده

- هفت نوع هوش

نویسنده: توماس آرمسترانگ، مترجم: ناهید سپهرپور

- قدرت انتخاب

نویسنده: گری زوکاو، لیندا فرانسیس، مترجم: فائزه بحرینی- مهناز مرادی

- هنر تاثیرگذاری

نویسنده: اندروفلوبرآکلند، مترجم: ناهید سپهرپور

- عذرخواهی یک دقیقه‌ای

نویسنده: کن بلانچارد، مک براید، مترجم: مامک بهادرزاده

- هدیه

نویسنده: دکتر اسپنسر جانسون، مترجم: مامک بهادرزاده

- چه کسی پنیر مرا برداشت؟

نویسنده: دکتر اسپنسر جانسون، مترجم: مامک بهادرزاده

- نیازهای درون

نویسنده: دکتر فیلیپ مک‌گرا، مترجم: شیرین شریفیان

- خطامشی‌های زندگی

نویسنده: دکتر فیلیپ مک‌گرا، مترجم: شیرین شریفیان

- زندگی چیست؟

نویسنده: حبیب الله پارسا

رمان

- میراث گمشدگی (برنده جایزه ادبی بوکر ۲۰۰۶)

نویسنده: کران‌دسای، مترجم: مامک بهادرزاده

- نیمه زندگی (برنده جایزه ادبی نوبل ۲۰۰۱)

نویسنده: وی.اس.نیپل، مترجم: مامک بهادرزاده

- ملکه (منتخب جشنواره "واو" ۱۳۸۴)

نویسنده: مهران هاشمی

- البته با اجازه هلیا (رمان نوجوانان)

نویسنده: بنفشه برومند

- یک قدم تا بهشت (برنده جایزه مایکل.ال.پرینتز۲۰۰۲)

نویسنده: آن‌نا، مترجم: مامک بهادرزاده

- یک گوشه دنیا (رمان نوجوانان)

نویسنده: آن.ام.مارتین، مترجم: مامک بهادرزاده

- باورهای حقیقی(برنده جایزه ملی کتاب آمریکا)

نویسنده: ویرجینیا اورولف، مترجم: مامک بهادرزاده

- بیراهه‌ای در زندگی من

نویسنده: جک گنتوس، مترجم: ناهیدَ سپهرپور

- پل سیزدهم (فیلمنامه)

نویسنده: فرهاد غریب

- آتین و پاتین (مجموعه چهار جلدی برای کودکان زیر سه سال)

نویسنده: شکوفه میرزارضی

- رنگین کمان زندگی

نویسنده: فاطمه خداکرمی

- همسفرعشق

نویسنده: مهوش جمالی

- بیا با من ببین

- نویسنده: مینا وداد



بسیاری از مردم بر این باورند که برای پول درآوردن به پول نیاز دارند . این باور حقیقت ندارد . همیشه به خاطر داشته باشید که اگرشما میتوانید پول خود را طی سرمایه گذاری در طلا از دست بدهید ، پس ممکن است پول خود را در هر حوزه دیگری نیز از دست بدهید . در نهایت ، این طلا ، سهام ، ملک ، سخت کوشی یا پول نیست که شما را ثروتمند می کند ، بلکه دانش شما در باره طلا ، سهام ، املاک ، سخت کوشی و پول است که شما را به ثروت می رساند . در واقع ، این هوش مالی شماست که ثروت را برایتان به ارمغان می آورد .

در این کتاب نه پولدارشدن سریع آموزش داده می‌شود ، و نه فرمول جادویی . در این کتاب به شما گفته می‌شود که چگونه هوش مالی ، یا ضریب هوشی مالی خود را افزایش دهید . این کتاب به شما می‌گوید که چگونه از طریق هوشمند ترشدن ، ثروتمندتر شوید . در این کتاب ، پنج هوش مالی اصلی که برای ثروتمند ترشدن به آنها نیاز دارید ، برایتان شرح داده می‌شوند . لذا می توانید فارغ از اینکه در کدام بازارهای اقتصادی، سهام یا املاک فعالیت می کنید ، با بهره گیری از مطالب این کتاب به موفقیت مالی بیشتر و در نتیجه به ثروت بیشتری دست پیدا کنید .



